

Reprendre et transmettre une entreprise à Paris, état des lieux et mode d'emploi

La réussite de la transmission et de la reprise des petites et moyennes entreprises joue un rôle important dans le maintien du tissu économique français et des emplois qui y sont associés. Nombreuses sont les entreprises qui ont disparu faute d'avoir trouvé un repreneur ou d'avoir mal ou peu préparé la succession de leur dirigeant. Particulièrement sensible à ce problème, le Député Jean-Paul Charié, membre de la commission des Affaires Economiques de l'Assemblée nationale et de la Commission spéciale chargée d'examiner le projet de loi pour l'initiative économique, Président du groupe d'études sur les P.M.E, a souhaité voir réaliser une étude qui permettrait de dresser un panorama de la transmission et de la reprises d'entreprises, de tenter un diagnostic de la situation et de dégager des axes d'évolution pour l'avenir.

Les transmissions d'entreprises trouvent souvent leur origine dans le départ à la retraite de leur dirigeant, 58% en 2000, mais les transmissions dues à des raisons personnelles (retraite anticipée, changement de profession, d'intérêts ou de situation familiale ; et aussi mutation de l'environnement concurrentiel) sont en augmentation. Ainsi, un nombre croissant de transmissions d'entreprises s'effectue en dehors de la famille, à des tiers. Ce type de transmission représente actuellement environ 76% des cessions d'entreprises, dont 34% se font directement aux salariés. On remarquera que la transmission d'une entreprise avant le départ à la retraite de son dirigeant contribue souvent à maintenir un potentiel positif et prévient une diminution de la valeur de la société.

A Paris, dans les cinq prochaines années, près de 58 000 dirigeants d'entreprises partiront à retraite, soit au moins 52 000 d'entreprises à reprendre. Face à ce constat, le greffe du Tribunal de commerce de Paris a entrepris d'étudier la transmission et la reprise d'entreprises à Paris en recueillant et en commentant les données chiffrées extraites de ses registres, sur cinq semestres de référence - 2001, 2002 et 2003. Venant enrichir ce volet, deux juges du Tribunal de commerce de Paris et sept experts partenaires du greffe, commentent et complètent ces chiffres, apportant ainsi un éclairage complémentaire à cette étude. Pour conclure, le greffe explore des pistes d'évolution susceptibles d'améliorer les conditions de la transmission et de la reprise d'entreprise, et de permettre aux entrepreneurs de mieux appréhender cette mutation indispensable à notre économie.

Une étude réalisée sous l'égide du **Député Jean-Paul Charié** dirigée par

Sylvie Regnard, **Pascal Beder**, **Olivier Denfer**
Greffiers Associés du Tribunal de commerce de Paris

Avec l'aimable et active collaboration de Messieurs :

Jean-Luc Bonnet, Repreneur-Dirigeant de l'imprimerie Indica
Maître Brouard, Mandataire à la liquidation des entreprises
Olivier Constantin, Directeur Général de la Banque Thémis
Gilles Lecointre, Président d'Intercessio
Maître Martinot, Commissaire Priseur Judiciaire
Maître Philippot, Administrateur Judiciaire

Remerciements

Nous tenons à remercier tout particulièrement le **Député Jean-Paul Charié** qui, de par son engagement auprès des entrepreneurs français, a attiré notre attention sur le sujet alors trop méconnu de la transmission d'entreprise et qui a souhaité nous voir réaliser cette étude.

Ce travail s'inscrit dans une démarche constructive qui, nous l'espérons, sera susceptible d'ouvrir la voie vers des décisions au profit de l'économie et de l'emploi dans notre pays.

Cette action se veut la concrétisation d'un soutien inconditionnel à l'action de modernisation du Tribunal de commerce de Paris et de défense de l'institution menée avec succès par Monsieur le Président Costes tout au long de son mandat.

Nos plus vifs remerciements vont à toutes les personnes qui nous ont accompagnés dans la réalisation de cette étude, notamment Messieurs :

Jean-Luc Bonnet, repreneur et dirigeant de l'imprimerie Indica
Maître Brouard, Mandataire à la liquidation des entreprises
Olivier Constantin, Directeur Général de la Banque Thémis
Gilles Lecointre, Président d'Intercessio
Maître Martinot, Commissaire Priseur
Maître Philippot, Administrateur Judiciaire

Nos remerciements tout particuliers pour les représentants du Tribunal de commerce de Paris, **Madame le Président Rey**, Conseiller du Président Costes et Déléguée Générale au traitement des difficultés des entreprises et **Monsieur le Président Reins**, Délégué Général chargé du traitement des difficultés des [illegible]'entreprises et des cessions d'entreprises dans le cadre de la prévention judiciaire, n'aurait pas été possible.

Sommaire

Annexes :

Propos liminaires

Reprendre et transmettre une entreprise, état des lieux et mode d'emploi est une étude réalisée par le greffe du Tribunal de commerce de Paris, s'appuyant sur des données chiffrées consignées au greffe et qui concernent la totalité des entreprises parisiennes.

Notre démarche a consisté dans un premier temps en l'analyse des chiffres dont nous disposons au greffe afin d'établir un constat de la transmission d'entreprises dans Paris intra-muros pendant une période comprise entre le 1er janvier 2001 et le 30 juin 2003. Au vu de ces chiffres, nous avons été en mesure de tirer des conclusions quant aux tendances de la transmission d'entreprises.

Nous avons également demandé à différents professionnels engagés dans le processus de la transmission d'entreprise d'illustrer nos propos par des avis d'expert, des témoignages ou des explications.

Enfin, nous nous sommes penchés sur les mesures légales et les initiatives françaises visant à encourager la transmission, en détaillant tout particulièrement les récentes dispositions introduites par la loi pour l'Initiative économique. Afin d'élargir notre réflexion, nous avons examiné les différentes mesures et initiatives facilitant la transmission d'entreprises en Europe.

Dans la partie statistique de l'étude, nous avons étudié d'une part les cessions amiables de fonds de commerce et les prises de participation, et d'autre part les cessions judiciaires d'entreprises (modes d'intervention, nombre, évolution), en examinant de manière systématique le type d'entreprise concernée (forme juridique, secteur d'activité, capital, chiffre d'affaires). Nous avons ensuite étudié plus en détail le profil des entreprises à céder et des entreprises reprises, avec un focus particulier sur les entrepreneurs de plus de 58 ans, qui constituent des cédants potentiels.

Cette étude démontre que pendant les cinq semestres qui ont fait l'objet de notre observation, la transmission d'entreprise sous la forme « amiable » a concerné 5% du stock d'entreprises en activité à Paris. On notera que le greffe ne dispose pas des chiffres concernant les cessions des SA puisque cette opération, uniquement apposée dans le procès-verbal de l'assemblée générale, est difficilement identifiable. Les cessions judiciaires d'entreprises, et notamment les plans de cession arrêtés par le Tribunal de commerce de Paris sont en augmentation (+ 43% en 2002 et chiffres stables au 1er semestre 2003), et ce en raison de l'accroissement du nombre de redressements judiciaires. Les cessions judiciaires d'entreprises représentent néanmoins une part beaucoup moins importante que les cessions de fonds de commerce entre partenaires commerciaux ou au sein de la famille de leur dirigeant.

Au cours de la période, on remarque que le nombre de cessions amiables répertoriées par le greffe diminue tandis que le nombre de cessions judiciaires augmente, ceci s'expliquant sans doute par la conjoncture économique actuelle qui est moins favorable à la cession d'une activité. Par ailleurs, les mesures de la récente loi pour l'Initiative économique semblent pour l'instant jouer en faveur de la création d'entreprise, assez dynamique au 1er semestre 2003.

Point positif pour la reprise d'entreprise, 90% de l'ensemble des entreprises reprises au cours de l'année 2001 sont toujours en activité à ce jour. Cependant, selon les années, 50% des entreprises reprises environ ont des difficultés à retrouver une activité économique stable. Ces difficultés sont liées à la période de transition engendrée par la transmission et au cours de laquelle le nouveau dirigeant apporte sans doute des modifications à l'organisation de l'entreprise reprise.

S'agissant des mesures d'encouragement à la transmission d'entreprises, le gouvernement a récemment mis en place de nombreuses mesures légales et fiscales favorables, qui entreront en vigueur en 2004. Les principales mesures sont les suivantes :

- étalement des charges sociales dès la première année pour le repreneur qui n'aura pas à acquitter de charges sociales avant le premier euro de chiffre d'affaires
- droit pour le repreneur de bénéficier dès sa première année d'activité de l'exonération des cotisations dues aux régimes d'assurance maladie, maternité, veuvage, vieillesse, invalidité, décès et allocations familiales
- sous certaines conditions, le repreneur aura le droit de prendre un congé ou de travailler à temps partiel pendant un an
- relèvement du plafond de dégrèvement fiscal pour les transmissions entre conjoints
- réductions fiscales pour les donations en faveur des tiers
- réduction des droits de succession
- exonération fiscale des plus-values réalisées lors de la cession d'une entreprise lorsque celles-ci ne dépassent pas un certain montant
- exonération des droits de mutation lors de la donation au bénéfice de salariés

Ces mesures sont détaillées dans la partie 6.2.2.

En revanche, les initiatives d'accompagnement et de formation des entrepreneurs à la reprise d'entreprises sont encore trop peu nombreuses en France. Or le manque de connaissances et/ou d'informations quant au processus de transmission constitue bien souvent un obstacle pour les entrepreneurs qui souhaitent céder ou reprendre une entreprise, comme vous le verrez à travers les témoignages de cédants et repreneurs. En particulier, on notera plusieurs mesures exemplaires mises en œuvre dans d'autres états de l'Union visant à améliorer conditions de la création et de la reprise d'entreprise :

- le lancement de projets de parrainage des petites et moyennes entreprises par des acteurs influents du milieu des affaires, comme c'est le cas en Finlande,
- l'organisation de programmes de formation destinés aux entrepreneurs sur des sujets spécifiques tels que la transmission d'entreprise, comme en Espagne
- la mise en place d'un guichet unique en Allemagne, afin de permettre aux cédants et aux repreneurs de se rencontrer et de prendre contact avec des avocats, des conseillers fiscaux et des banques de développement,
- la distribution aux entrepreneurs d'un kit d'auto-analyse en Italie, afin de comprendre les points positifs et les points négatifs d'une transmission d'entreprise.

Enfin, la Commission européenne a préconisé des mesures en vue de faciliter la transmission d'entreprise, qui ne sont pas encore appliquées en France, telles que :

- un allègement du taux maximal des droits de succession
- la mise en place du principe de continuité des sociétés de personnes

1. Panorama du tissu économique parisien et données générales sur les procédures collectives et la prévention des difficultés des entreprises

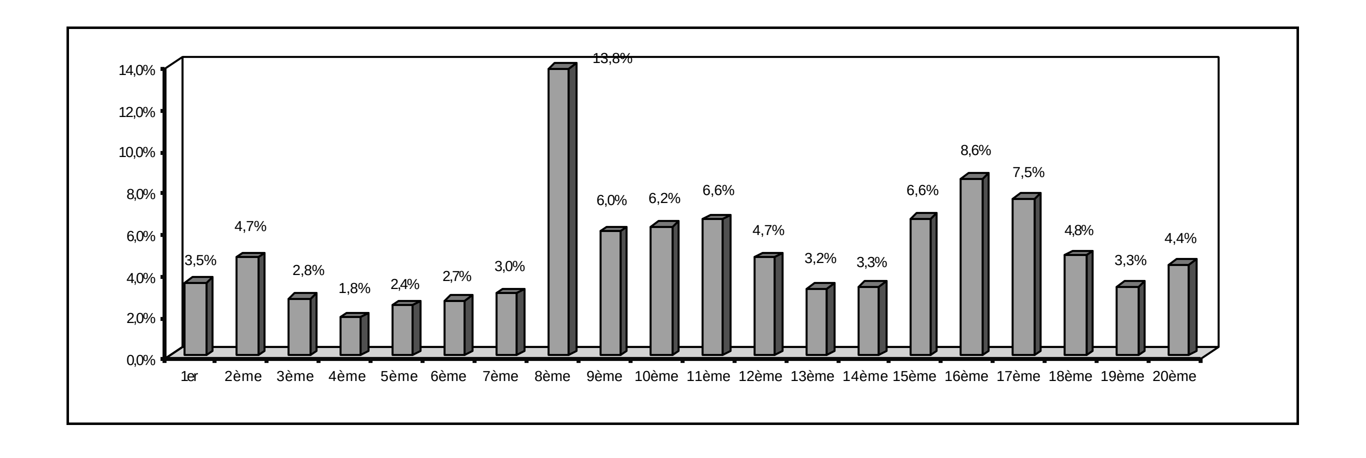
Au 30 juin 2003, Paris compte 293 314 entreprises en activité, en augmentation de 2,5% par rapport à juin 2002. Ce résultat positif provient principalement de l'immatriculation des sociétés civiles constituées avant 1978, qui ont eu obligation de s'inscrire au Registre du commerce et des sociétés avant le 1er novembre 2002 en application de l'art. 44 de la Loi sur les Nouvelles Régulations Economiques.

En outre, l'attractivité de Paris reste forte puisque 5 849 entreprises qui exerçaient leur activité dans un autre département y ont transféré leur siège social depuis le 1er janvier 2002.

Le tissu de l'économie parisienne représente 10% de l'économie française.

➢ **Répartition des entreprises en activité par arrondissement au 30 juin 2003**

- Les 8ème, 16ème, 17ème, 15ème et 11ème arrondissements regroupent 43% des entreprises en activité.
- A lui seul, le 8ème arrondissement regroupe 13,8% des entreprises en activité.



- **Répartition des entreprises en activité par sections NAF au 30 juin 2003**

Agriculture, chasse, sylviculture	0,22%
Pêche, aquaculture, services annexes	0,0031%
Industries extractives	0,02%
Industrie manufacturière	7,15%
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	0,03%
Construction	4,40%
Commerce ; réparations automobile et d'articles domestiques	18,30%
Hôtels et restaurants	6,23%
Transports et communications	1,70%
Activités financières	3,61%
Immobilier, location et services aux entreprises	43,00%
Administration publique	0,00%
Education	0,70%
Santé et action sociale	0,68%
Services collectifs, sociaux et personnels	5,65%
Sans activité commerciale	8,31%

43% des entreprises parisiennes exercent leur activité dans le secteur des « activités immobilières, locations et services aux entreprises ». Vient ensuite le secteur « commerce ; réparations automobile et d'articles domestiques » qui englobe 18,3% des entreprises.

- **Les immatriculations au Registre du commerce et des sociétés**

- 28 179 immatriculations en 2001
- 34 277 immatriculations en 2002. Ce chiffre élevé trouve sa source dans l'immatriculation de 11 500 sociétés civiles, en application de de l'art. 44 de la Loi sur les Nouvelles Régulations Economiques entraînant obligation pour les sociétés civiles constituées avant 1978 de s'inscrire au Registre du commerce et des sociétés avant le 1er novembre 2002
- 14 743 immatriculations au 1er semestre 2003, soit une augmentation de 2,7% par rapport au 1er semestre 2002

- **Les jugements d'ouverture de procédures collectives**

- 3 963 jugements d'ouverture de procédures collectives, dont 476 redressements judiciaires en 2001
- 4 715 jugements d'ouverture de procédures collectives, dont 536 redressements judiciaires en 2002
- 2 527 jugements d'ouverture de procédures collectives, dont 331 redressements judiciaires au 1er semestre 2003
- Le taux de mortalité judiciaire des entreprises parisiennes est faible : 1,2% en 2001 et 1,5% en 2002.

➢ La prévention des difficultés des entreprises

- 2 125 dossiers ouverts et 1 100 entretiens accordés aux entrepreneurs en difficulté en 2001
- 2 807 dossiers ouverts et 1 486 entretiens accordés aux entrepreneurs en difficulté en 2002
- 1 055 dossiers ouverts et 1 195 entretiens accordés aux entrepreneurs en difficulté au 1er semestre 2003

- Que deviennent les entreprises convoquées par le service de la Prévention ? En juin 2002, le service de la Prévention avait détecté 92 entreprises potentiellement en difficulté. 34 entreprises, soit 37% avaient fait l'objet d'un jugement d'ouverture de procédures collectives, dont 16% dès l'ouverture du dossier. En juin 2003, 58 d'entre elles, soit 63%, étaient encore en activité, ce qui démontre l'impact positif de la prévention sur le bon maintien des entreprises en matière de faillite.

2. Identifier les différents modes de reprises et de transmission des entreprises

En quoi consiste la transmission d'une entreprise : c'est l'opération par laquelle la propriété d'une entreprise est transférée à une autre personne ou entreprise qui assure la poursuite de son exploitation. Cette transaction peut s'effectuer, soit dans un cadre strictement familial, soit dans le cadre du rachat de l'entreprise par ses employés, soit dans le cadre de cession à des personnes extérieures, commerçants ou sociétés, soit dans le cadre d'une prise de participation.

Selon cette définition, le transfert d'entreprises peut s'opérer selon différents modes, dont certains font l'objet d'une déclaration auprès des greffes des tribunaux de commerce. Le Greffe du Tribunal de Commerce de Paris distingue deux grandes catégories de cession/reprise d'entreprises :

- Les cessions « amiables » d'entreprises. Dans ces cas, la transmission d'entreprise s'opère soit par cession de son élément principal : le fonds de commerce, soit par cession de parts sociales ou d'actions.
- Les cessions « judiciaires » d'entreprises. Ici, l'entreprise ou les éléments du fonds de commerce sont cédés dans le cadre de la loi sur les procédures collectives.

2.1. Quels sont les différents modes de cessions « amiables » de fonds de commerce ?

Il existe deux modes de cessions :

- Les transmissions « à titre gratuit » par testament ou par donation en faveur d'un héritier (enfant, conjoint, etc. …). : elles sont enregistrées au greffe.

- Les transmissions « à titre onéreux », qui consistent à transférer l'entreprise à un repreneur en contrepartie d'un prix à payer au vendeur. Elles se concrétisent par la vente d'un fonds, la cession de parts sociales, la cession d'actions. Cette cession peut s'effectuer à des collaborateurs de l'entreprise ou à un tiers. Le greffe distingue les deux sous-catégories suivantes :

  - ***Les cessions de fonds de commerce à titre « onéreux »*** :

Ces transmissions « à titre onéreux », qui consistent à transférer l'entreprise en cédant le fonds de commerce à un repreneur en contrepartie d'un prix à payer au vendeur, peuvent se décliner en :

- Achat/vente de fonds à l'amiable,
- Licitation de fonds (cession des droits que l'on possède sur un fonds),
- Echange d'un fonds de commerce
- Fonds de commerce acquis par adjudication.
- Apport de fonds de commerce, avec déclaration de créances conformément à l'article L141-21 du code de commerce,
- Apport par fusion-absorption (le patrimoine de l'entreprise absorbée est transmis à la société absorbante ; la société bénéficiaire peut être une nouvelle société ou une société déjà existante),

- Scission du fonds de commerce (l'entreprise est scindée au profit de deux ou plusieurs autres),
- Transmission universelle de patrimoine en application de l'article 1844-5 alinéa 3 du Code civil (la société qui se retrouve détentrice de toutes les parts sociales ou actions d'une autre société, décide de la dissoudre pour transférer son patrimoine, actif et passif, en sa faveur).

Dans les trois derniers cas qui concernent uniquement les sociétés, l'entreprise dont le patrimoine (actif et passif) est transmis universellement disparaît juridiquement. Cependant, le bénéficiaire poursuit l'exploitation du fonds de commerce, un des éléments du patrimoine de l'entreprise dissoute.

- ***La prise de participation***

Ces transmissions qui sont également « à titre onéreux » se réalisent par suite de la cession de tout ou partie de parts sociales ou d'actions d'une société au profit, soit des collaborateurs, soit des personnes extérieures à la société. Les bénéficiaires des parts sociales ou actions cédées deviennent selon leur participation dans le capital de la société, propriétaires de l'entreprise.

Ces deux modes de transmissions d'entreprises donnent lieu à publicité au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS) par le moyen d'un dépôt d'actes en annexe au RCS et/ou d'une inscription au dit registre.

Les cessions de parts sociales pour les SARL, les sociétés civiles, les sociétés en commandite simple et les SNC sont enregistrées au greffe, qui authentifie l'ensemble de ces actes, garantit leur validité juridique et en assure la publicité et la diffusion. En revanche, les cessions d'actions des SA, des SAS (sociétés par actions simplifiées) et des sociétés en commandite par actions ne font pas l'objet d'un dépôt au greffe, mais d'une transcription sur un registre spécial conservé au sein de l'entreprise.

2.2. Quelles sont les cessions « judiciaires » d'entreprises ou d'éléments du fonds de commerce dans le cadre de la loi sur les procédures collectives ?

Ces cessions interviennent dans le cadre des procédures de redressement et de liquidation judiciaires prononcés par le Tribunal de commerce. Suivant le type de procédure – redressement ou liquidation – la nature et le régime juridique des cessions ne sont pas les mêmes.

- *En redressement judiciaire*, le chef d'entreprise, assisté généralement d'un administrateur judiciaire, doit soumettre au tribunal un plan qui réponde aux trois objectifs de l'article L 620-1 du Code de commerce : permettre la sauvegarde de l'entreprise, le maintien de l'activité, de l'emploi et l'apurement du passif.

- *En liquidation judiciaire*, il est mis fin à l'entreprise. Elle n'a plus de personnalité morale (sociétés commerciales), sauf pour les besoins de la liquidation judiciaire. Il est mis fin aux pouvoirs du représentant légal de l'entreprise.

3. Bilan chiffré de la situation de la reprise et de la transmission d'entreprises à Paris

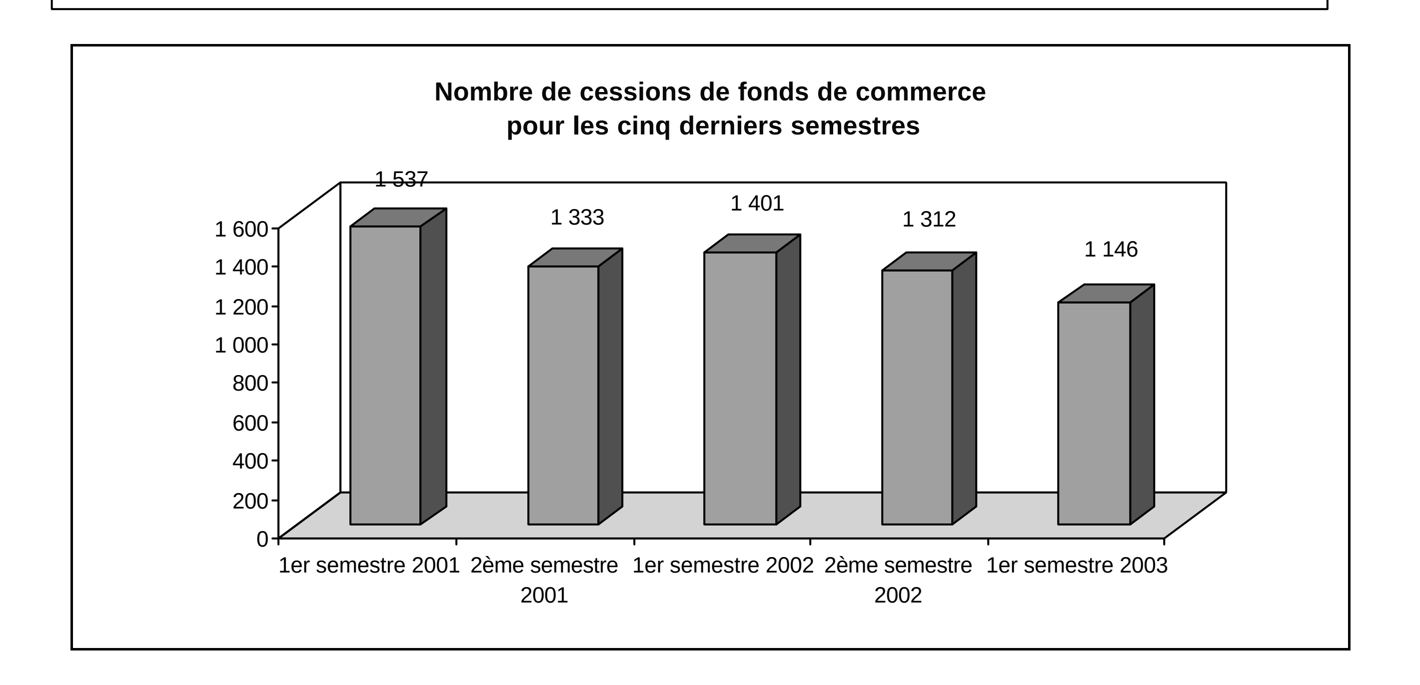
Pour la période de référence allant du 1er janvier 2001 au 30 juin 2003, 6 729 fonds de commerce ont fait l'objet de cessions amiables.

En outre, le Tribunal de Commerce de Paris a arrêté 190 plans de cessions dans le cadre de redressements judiciaires, et les juges-commissaires ont rendu 4 559 ordonnances autorisant la cession d'actifs pour les procédures de liquidation judiciaires.

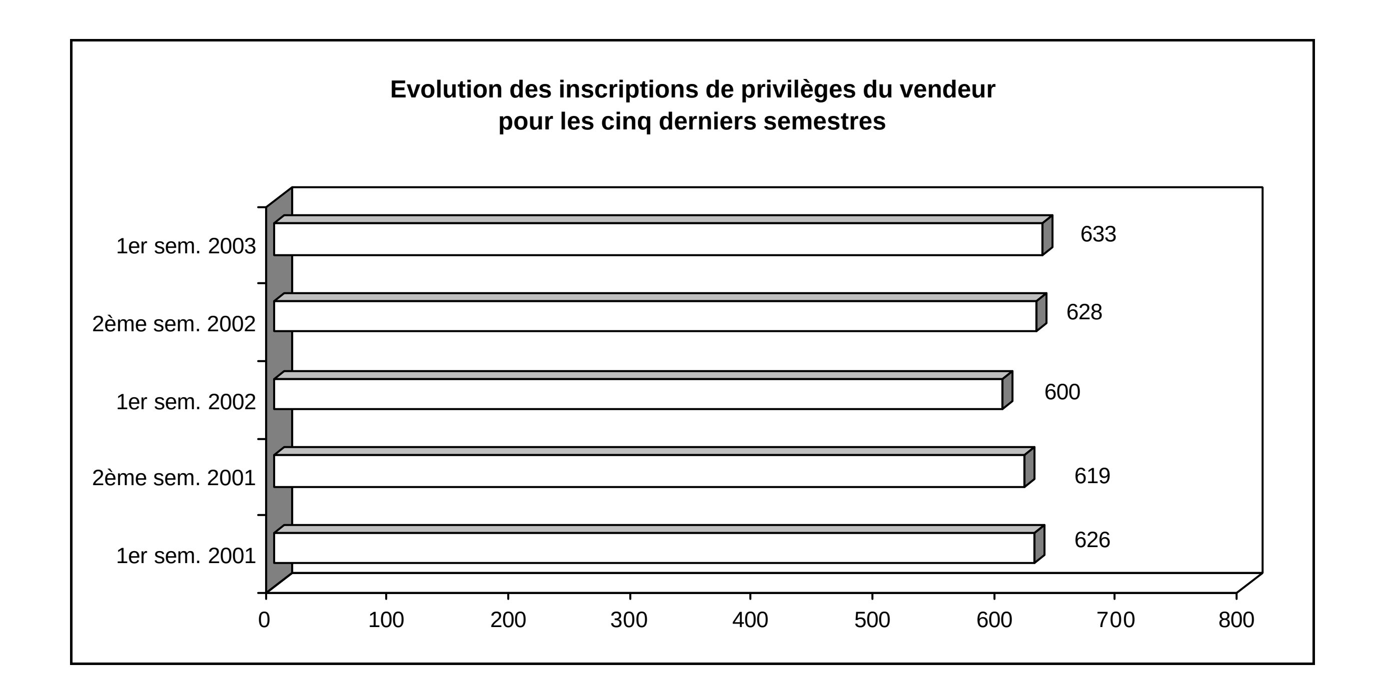
3.1. Les cessions amiables de fonds de commerce ([1])

A partir du 2ème semestre 2002, le greffe observe une érosion sensible des cessions de fonds de commerce, ainsi qu'un net ralentissement au semestre 2003. Pour les six derniers mois, le nombre de cessions accuse une diminution de 18,2% par rapport à la même période en 2002.

Le nombre de cessions amiables de fonds de commerce affiche une baisse progressive de 25% depuis début 2001.



Afin de comparer l'évolution des cessions de fonds avec un autre critère statistique pertinent, le greffe fait ressortir ci-dessous le nombre d'inscriptions de privilèges du vendeur pris auprès de ses services depuis 2001. Celles-ci reflètent les prêts consentis par les banques aux entrepreneurs pour garantir l'achat d'un fonds de commerce. Ainsi que l'on peut le constater, ce poste ne subit pas de réelle progression depuis 2001.



La tendance actuelle est plus en faveur de la création qu'à la reprise d'entreprises déjà existantes. Les entrepreneurs ne sont pas très enclins à reprendre des fonds de commerce existants, en raison des risques que cela comporte, mais plutôt à concrétiser leur propre projet.

3.1.1. Quelles sont les données relatives aux fonds de commerce cédés ?

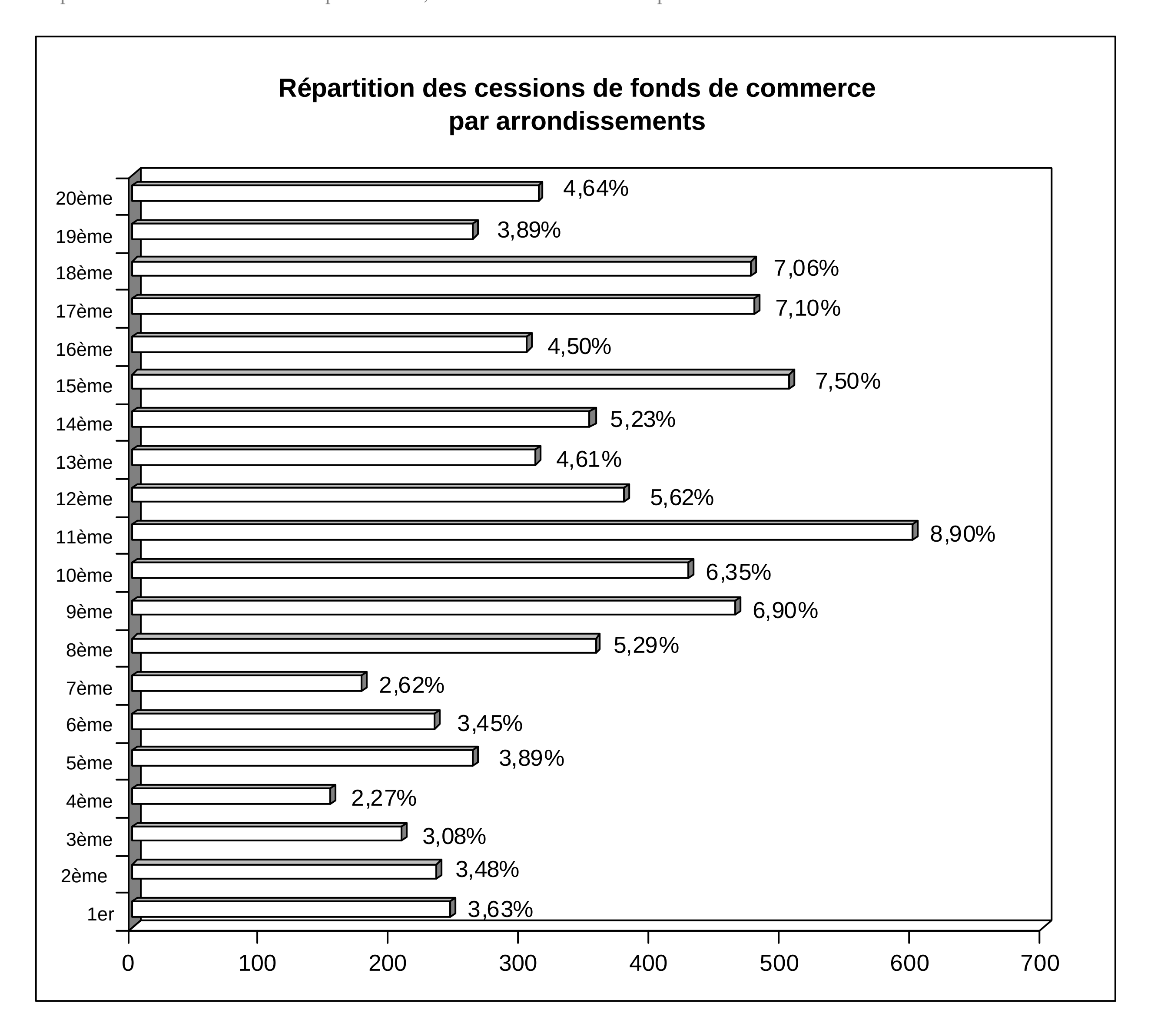
- **Répartition et évolution des cessions de fonds de commerce par arrondissements (sur les cinq derniers semestres cumulés)**

Les 8ème, 16ème, 17ème, 15ème et 11ème arrondissements regroupent 43% des entreprises en activité dans Paris intra-muros (en juin 2003), aussi, n'est-il pas étonnant de constater que 40,3% des fonds de commerce cédés entre 2001 et 2003 se localisent dans ces zones. Ces arrondissements sont également les plus dynamiques en matière d'immatriculations d'entreprises.

Les 2ème, 3ème, 4ème et 7ème arrondissements enregistrent un volume moindre de cessions de fonds, soit 11,5% des cessions globales. Ces arrondissements regroupent 12% seulement des entreprises parisiennes en activité et 10% des immatriculations (en juin 2003).

Pour la période de référence, le 11ème affiche le plus fort dynamisme avec 9% des cessions globales de fonds de commerce. Les entreprises implantées dans cette zone sont principalement des commerces de proximité.

La répartition des cessions de fonds de commerce par arrondissement est proportionnelle à l'implantation des entreprises à Paris, avec toutefois un nombre important de cessions dans les 11ème et 15ème arrondissements.



- **Répartition des fonds cédés selon leur origine (2)**

Le greffe observe que les transmissions par achat représentent 85,6% des cessions de fonds de commerce. Viennent ensuite les acquisitions par fusion (7,8%), les fonds acquis par apport (3,4%), puis les fonds acquis par apport partiel d'actifs (1,7%). Les transmissions de fonds à titre gratuit concernent 0,4% seulement des cessions.

On constate également une baisse sensible des cessions de fonds au 1er semestre 2003, qui diminuent de 18,2% par rapport au 1er semestre 2002.

La grande partie des cessions de fonds de commerce, soit 86%, s'effectue par achat.

Libellé de l'origine de fonds	Total	1er sem 2001	1er sem 2002	1er sem 2003	2ème sem 2001	2ème sem 2002
Transmission du fonds de commerce par achat						
ACHAT D'UN FONDS DE COMMERCE	5 760	1 254	1 204	1 058	1 116	1 128
FONDS DE COMMERCE ACQUIS PAR LICITATION	2	1	0	1	0	0
ECHANGE D'UN FONDS	1	1	0	0	0	0
FONDS DE COMMERCE ACQUIS PAR ADJUDICATION	2	1	1	0	0	0
ACQUIS PAR FUSION	525	140	97	32	142	114
TRANSMISSION DU PATRIMOINE A L'ASSOCIE UNIQUE	75	9	13	19	7	27
Transmission du fonds de commerce par apport						
FONDS DE COMMERCE ACQUIS PAR APPORT	227	71	55	30	35	24
ACQUIS PAR APPORT PARTIEL D'ACTIF	113	52	24	4	18	15
SCISSION	2	2	0	0	0	0
Transmission du fonds de commerce à titre gratuit						
HERITAGE D'UN FONDS DE COMMERCE	8	3	3	0	1	1
DONATION D'UN FONDS DE COMMERCE	9	3	2	2	0	2
ACQUIS PAR ATTRIBUTION APRES PARTAGE DE LA COMMUNAUTE	3	0	1	0	2	0
ATTRIBUTION D'UN FONDS	2	0	1	0	0	1

- **Répartition des fonds cédés par tranches de prix sur les cinq derniers semestres cumulés**

30% des fonds cédés sont exploités par de petites entreprises. Leur prix de vente se situe dans une fourchette allant de 1 à 49 999 euros.

20% des fonds ont été vendus pour un montant compris entre 50 000 et 99 999 euros.

30% des fonds ont été cédés pour une valeur se situant dans une fourchette allant de 100 000 à 499 999 euros

5% des fonds seulement ont une valeur déclarée de 500 000 euros et plus.

Selon Gilles Lecointre, dont le commentaire intégral se trouve en partie *4.5. Les difficultés et obstacles à surmonter,* le prix raisonnable pour un fonds de commerce se situe à environ six fois la capacité d'autofinancement (soit la somme du bénéfice net et des amortissements), ou deux fois la situation nette.

Selon Gilles Lecointre, dont le commentaire intégral se trouve en partie *4.5. Les difficultés et obstacles à surmonter,* le prix raisonnable pour un fonds de commerce se situe à environ six fois la capacité d'autofinancement (soit la somme du bénéfice net et des amortissements), ou deux fois la situation nette.

30% des fonds de commerce cédés ont une valeur comprise entre 100 000 et 500 000 euros.

- **Répartition par codes NAF des fonds cédés sur les cinq derniers semestres cumulés**

- ***Les activités « hôtels et restaurants » et « commerce, réparation automobile et d'articles domestiques » concernent 77% des fonds cédés***

48,5% des fonds cédés sont exploités par des hôtels et restaurants. A titre de comparaison, cette branche occupe 6,2% des entreprises parisiennes en activité ([3]), et concerne également 6,2% des entreprises immatriculées au Registre du commerce en juin 2003. Victime d'une assez forte détérioration depuis le 11 septembre 2001, le secteur a enregistré 246 défaillances d'entreprises en 2002, soit une hausse de 20% par rapport à 2001 (4). Dès les premières difficultés, certains hôteliers et restaurateurs ont probablement vendu leur fonds de commerce alors que celui-ci était encore bien valorisé tout en se prémunissant des risques de défaillances. Par ailleurs, 12% des plans de cession arrêtés par le Tribunal de commerce de Paris depuis 2002 dans le cadre de redressements judiciaires ont concerné le secteur de l'hôtellerie et de la restauration.

28% des fonds cédés sont exploités par des entreprises engagées dans le secteur « Commerce, réparation automobile, et d'articles domestiques », qui englobe toutes les formes de commercialisation de marchandises, les activités des intermédiaires du commerce et quelques prestations de services (réparations). Toujours à titre de comparaison, cette branche occupe 16% des entreprises parisiennes en activité [(5)], et concerne 21% des entreprises immatriculées au Registre du commerce ([5]).

Le greffe observe que 4,5% des fonds de commerce cédés sont exploités par des entreprises engagées dans le secteur « immobilier, location et service aux entreprises », qui englobe l'activité immobilière, la location de biens meubles, les activités informatiques et les services fournis aux entreprises. Cette branche est très bien représentée dans le tissu économique parisien. Elle regroupe 42% des entreprises en activité et concerne 40% des immatriculations.

Ainsi les hôtels et restaurants, ainsi que les fonds de commerce « commerce, réparation automobile et d'articles automobiles » semblent être particulièrement appréciés des repreneurs, car ces fonds de commerce sont généralement plus faciles à valoriser. Les entreprises engagées dans l'immobilier, la location et les services aux entreprises, intéressent moins les repreneurs, sans doute en raison de leurs faibles performances ou de leur fragilité. Les chiffres collectés par le service des procédures collectives du greffe et de la Prévention montrent en effet que cette branche d'activité est très sensible aux difficultés conjoncturelles.

- **Zoom sur la filière restauration**

La majeure partie des fonds de commerce cédés, soit entre 40 et 50% selon les années, appartient à la filière hôtels et restaurants. A l'intérieur de cette filière, les restaurants de type traditionnel ou rapide représentent environ 90% des cessions de fonds de commerce. Au total, les restaurants contribuent à eux seuls près de la moitié des cessions amiables de fonds de commerce à Paris.

70% des restaurants concernés sont des SARL employant peu de salariés et disposant d'un capital inférieur ou égal à 8 000 euros, ce qui ne leur laisse qu'une faible marge de manœuvre en cas de difficultés financières. 26% sont des entreprises individuelles, exploitées par un dirigeant inscrit au registre du commerce en qualité de commerçant. Au sein de la filière restauration, les cessions de fonds de commerce concernent majoritairement les SARL à capital minimum. Le secteur de la restauration représente un gisement d'emplois potentiels à exploiter à condition de soulager au maximum ces repreneurs des charges salariales. Le zoom sectoriel « hôtellerie / restauration » réalisé par le greffe en décembre 2002 démontre une difficulté récurrente pour les restaurants à trouver du personnel en raison d'une faible attractivité en matière de salaires et des fortes charges sociales ([5])

En conclusion, la branche hôtels et restaurants représente près de la moitié des cessions de fonds de commerce à Paris, ce qui est extrêmement dynamique au regard de sa place dans le tissu économique parisien.

- ***63% des fonds de commerce cédés depuis le 1er janvier 2001 sont liés à des commerces de proximité (Cf. annexe 2)***

4 224 fonds cédés, soit 63% de l'ensemble des cessions, sont des commerces de proximité. Ils sont exploités par des entreprises de taille restreinte, qui sont pour 61% d'entre elles des SARL et pour 34% des entrepreneurs individuels. Ces entreprises sont engagées dans le commerce de détail, alimentation et habillement principalement, le service de proximité, l'hôtellerie et la restauration. Les activités les mieux représentées sont la restauration, qui constitue 52% de cette catégorie à elle seule, la boulangerie et pâtisserie à hauteur de 7% et la coiffure pour 4%.

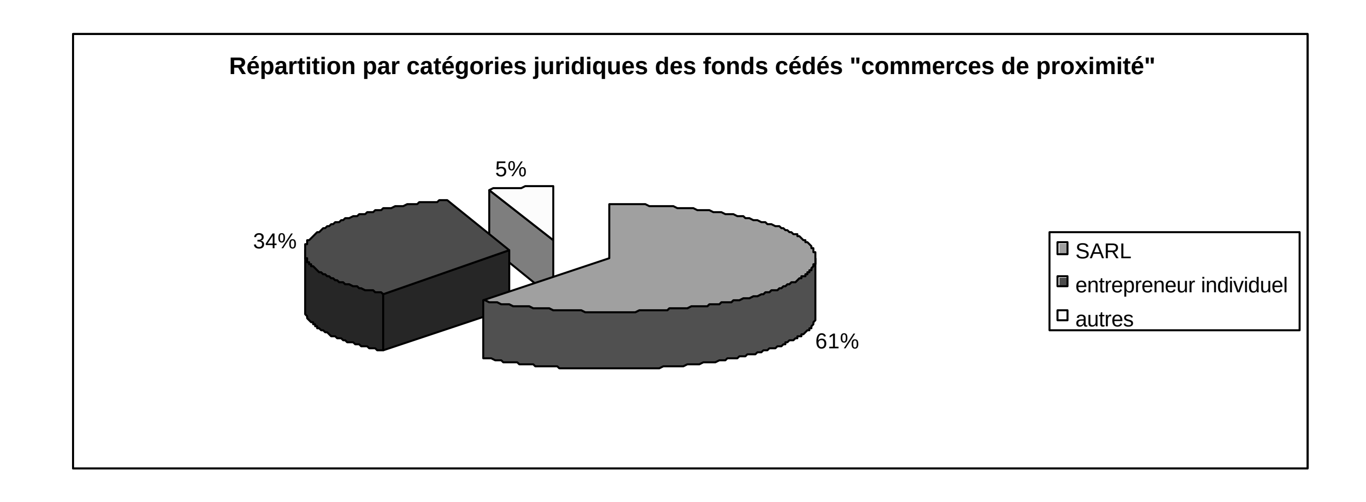
Les fonds liés à des commerces de proximité sont souvent plus faciles à valoriser. Selon Gilles Lecointre, la réalité du fonds de commerce prime sur le chiffre d'affaires et le bilan dans l'appréciation de la valeur d'une affaire. Les éléments à prendre en compte dans l'évaluation d'un fonds de commerce de proximité sont l'emplacement (zone de chalandise, position par rapport aux concurrents proches), la

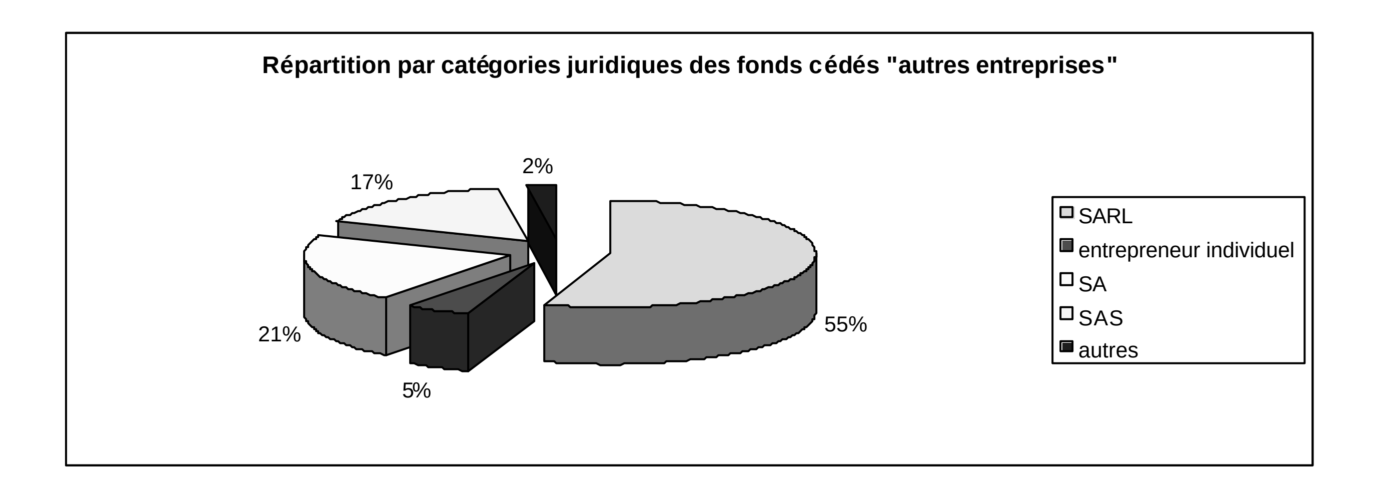
clientèle (nombre, fidélité, dispersion, fréquence d'achat), et enfin, la qualité et l'image du produit ou service vendu.

Les autres fonds de commerce cédés sont des entreprises de taille plus importante (21% de SA) qui exercent principalement leur activité dans les domaines du commerce de gros, de l'industrie manufacturière de petite taille et des services aux entreprises. L'activité principale de cette catégorie est le commerce de gros pour 12% suivi par la confection de vêtements féminins à hauteur de 3%. Les autres activités sont très diverses.

63% des cessions de fonds de commerce concernent les fonds de type « commerce de proximité » qui sont gérés par des entrepreneurs individuels ou des SARL à 95%. Les fonds qui ne sont pas liés au commerce de proximité sont principalement des commerces de gros.

Commerces de proximité	4 224	63%
Dont restaurants de type traditionnel	*1 462*	35%
Dont restaurants de type rapide	*734*	17%
Dont boulangeries et pâtisseries	*277*	***7%***
Dont coiffure	*172*	4%
Commerces qui ne sont pas de proximité	2 505	37%
Dont commerces de gros	*310*	*12%*
Dont fabrication de vêtements pour femmes	*73*	*3%*
Dont "autres activités"	*540*	*22%*





3.1.2. Quel est à ce jour l'état de santé des entreprises ayant acquis un fonds de commerce en 2001 ?

2 604 entreprises ont acquis un fonds de commerce en 2001. Qu'en est-il de leur état de santé à ce jour ?

3.1.2.1. Les entreprises toujours en activité

2 344 sont encore en activité à ce jour, soit 90%.

Leur chiffre d'affaires et le résultat qu'elles ont déclaré en 2002, ainsi que leur état d'endettement révélé par les éventuelles inscriptions prises par le Trésor public et l'Urssaf auprès du greffe pour garantir les cotisations fiscales et sociales impayées peuvent apporter une évaluation de leur situation économique à ce jour. Ce critère doit cependant être appréhendé avec prudence, car, ainsi que le souligne Gilles Lecointre, PDG du cabinet d'intermédiation Intercessio, c'est la réalité du fonds de commerce qui permet d'apprécier la valeur d'une entreprise, avant le dossier et les chiffres (voir son intervention au paragraphe 4.4.).

Sur les 2 604* entreprises ayant repris un fonds de commerce en 2001, 90% d'entre elles sont encore en activité à ce jour.

*NB : une même entreprise peut détenir plusieurs fonds de commerces

- **Répartition des entreprises par tranches de chiffres d'affaires et par tranches de résultat**

Les chiffres d'affaires déclarés dans les bilans 2002 par les entreprises reprises sont assez contrastés. 14% d'entre elles semblent s'être tout juste maintenues à flot, ainsi qu'en témoigne leur chiffre d'affaires inférieur à 99 999 euros. 63% ont déclaré un chiffre d'affaires compris dans une fourchette allant de 100 000 à 999 999 euros. 21%, en revanche, s'en sont bien sorties avec un chiffre d'affaires supérieur à 1 000 000 euros.

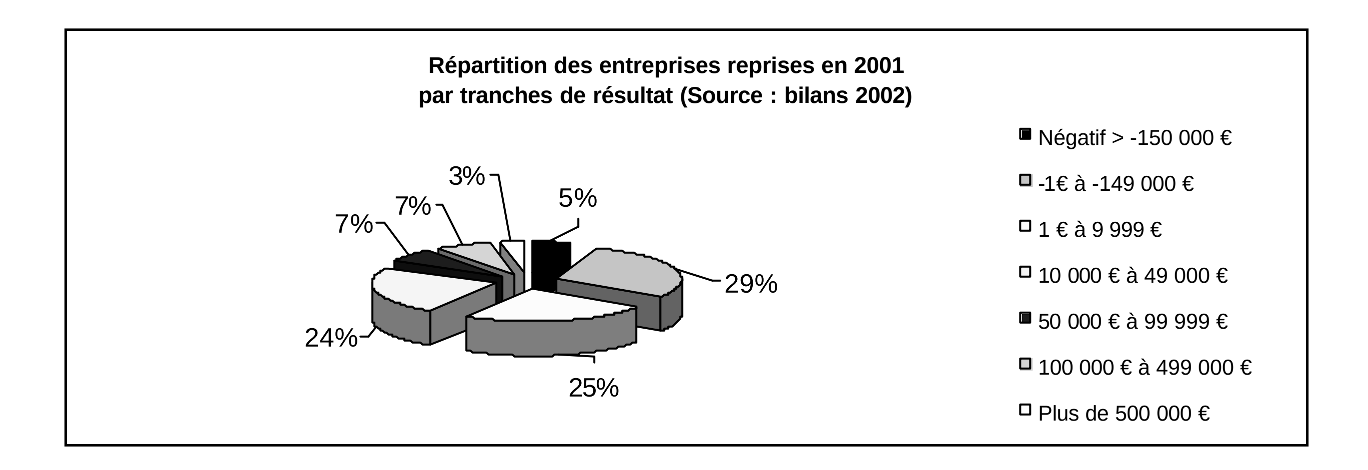
Les résultats déclarés sont néanmoins assez éloquents : 34% de ces entreprises ont déclaré un résultat négatif ; 63% des résultats déclarés sont positifs, compris dans une fourchette allant de 1 à 499 999 euros. 3% seulement ont réalisé un résultat supérieur à 500 000 euros.

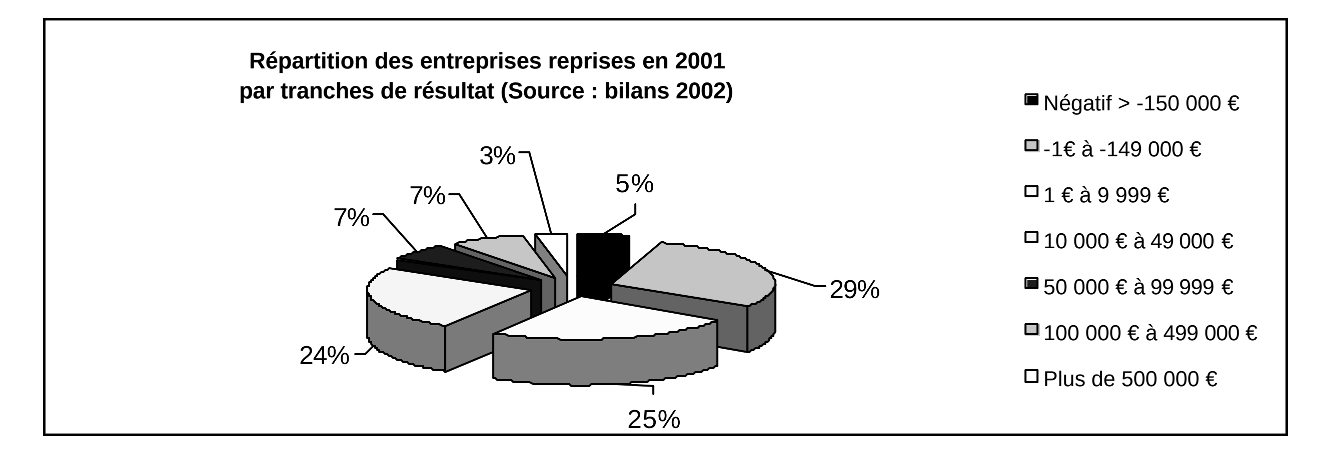
Ces résultats contrastés amènent à constater que ces entreprises, qui sont majoritairement des SARL (62%), et dans une moindre mesure des SA (6%), des SAS (5%) et des SNC (2%) ont besoin

d'une période d'adaptation avant de réaliser des résultats positifs. Ils peuvent être rapprochés des chiffres déclarés par la totalité des repreneurs au 1er semestre 2003 (source : bilans 2002), dont il est question dans la partie 4.3. Pour mémoire, les commerçants et les autres formes juridiques (ex : sociétés civiles, sociétés d'exercice libéral, etc. …) ne sont pas tenus de déposer leurs comptes annuels au greffe.

Ces chiffres peuvent s'expliquer également par le fait que dans certains cas, les fonds de commerce sont acquis pour l'utilisation du bâtiment ou de l'emplacement uniquement, l'activité spécifique de l'entreprise n'est donc pas poursuivie, et un temps de réadaptation (installation, reconversion, travaux) est donc nécessaire avant la reprise d'une activité.

Ces chiffres montrent que 60% des dirigeants repreneurs semblent rencontrer des difficultés à retrouver une activité stable au cours de la première année qui suit la reprise de l'entreprise ; une période de transition semble donc nécessaire.





- **Endettement fiscal et social des entreprises ayant repris un fonds de commerce en 2001**

En juillet 2003, le Trésor public et l'Urssaf ont pris 633 inscriptions auprès du greffe, relatifs à 265 entreprises, soit 11,3% des entreprises ayant repris un fonds en 2001.

Les inscriptions se répartissent en 519 inscriptions de privilèges de l'Urssaf et 114 du Trésor public. Les sommes dues à l'Urssaf au titre des cotisations impayées, déclarées par cet organisme auprès du greffe, totalisent 3 121 343 euros, soit un montant moyen de 6 014 euros par inscription. A

titre de comparaison, en juin 2003, le montant moyen de l'inscription déclaré au greffe par l'Urssaf pour l'ensemble des entreprises parisiennes en activité s'élevait à 13 750 euros. Les entreprises reprises en 2001 affichent par conséquent une dette sociale deux fois moins élevée que l'ensemble des entreprises parisiennes.

Les sommes dues au Trésor public totalisent 24 080 965 euros, soit un montant moyen de 211 237 euros par inscription. Toujours à titre de comparaison, le montant moyen de l'inscription déclaré par cet organisme auprès du greffe pour l'ensemble des entreprises parisiennes en activité s'élevait à 142 211 euros en juin 2003. Les entreprises reprises en 2001 sont par conséquent redevables d'une dette fiscale supérieure de 33% à celle de l'ensemble des entreprises parisiennes.

Les 265 entreprises qui rencontrent des difficultés à régler leurs cotisations sociales et fiscales obligatoires sont très endettées. Elles doivent 102 650 euros en moyenne à ces deux organismes.

Il convient de rappeler que les sommes d'un montant supérieur à 12 000 euros dues par les commerçants et par les personnes morales de droit privé à l'Urssaf et au Trésor public font l'objet d'une inscription auprès du greffe du Tribunal de commerce dans un délai de trois mois suivant leur date limite de paiement.

Etant donné que les privilèges inscrits au greffe par ces deux organismes reflètent uniquement une partie de la dette sociale et fiscale des entreprises, l'on peut en déduire que celle-ci est probablement beaucoup plus élevée. Pour les mêmes raisons, le nombre d'entreprises en proie à des difficultés avec l'Urssaf et le Trésor public est largement supérieur à celui mentionné ci-dessus.

En conclusion, 11% des entreprises ayant repris un fonds de commerce en 2001 ont des difficultés de paiement vis-à-vis de l'Urssaf et du Trésor. Les inscriptions auprès de l'Urssaf sont plus nombreuses, mais d'un montant moyen moins élevé que les inscriptions au Trésor, dont le montant moyen est supérieur de 33% au montant moyen dû par les entreprises parisiennes dans leur ensemble. A noter cependant que le nombre d'entreprises endettées et le montant de leur dette est probablement bien supérieur à celui révélé par les inscriptions prises auprès du greffe.

	Dette globale	Nb d'inscriptions	Montant moyen de l'inscription	Dette moyenne par entreprise
Trésor public	24 080 965 €	114	211 237 €	
URSSAF	3 121 343 €	519	6 014 €	
		Nb d'entreprises		
Total	*27 202 308 €*	*265*		*102 650 €*

3.1.2.2. Les entreprises qui ont déjà disparu du paysage économique parisien ou avec procédure collective en cours

226 entreprises ayant repris un fonds de commerce en 2001, soit 7,8%, ont déjà disparu du paysage économique soit de façon volontaire, soit d'office, soit par clôture des opérations de liquidation dans le cadre d'une procédure de liquidation judiciaire.

***Sur 2 870 entreprises ayant repris un fonds de commerce en 2001, 226 (soit 7,8%) ont déjà disparu.
Ces disparitions mettent en exergue la période de trois ans nécessaire pour le redécollage d'une affaire.***

- **Les entreprises radiées sur déclaration du dirigeant ou d'office par le greffier**

191 entreprises, soit 84% du stock des « disparitions », ont été radiées du Registre du commerce. Pour 110 d'entre elles, soit 57,5%, la radiation est intervenue quelques mois seulement après la reprise d'un fonds de commerce. Les raisons peuvent être diverses : radiation en raison de mauvais résultats et éviter de faire l'objet d'une ouverture de procédure collective, radiation d'office à la suite d'une clôture de procédure collective, ou encore le déménagement de l'entreprise dans un autre département.

Sur les 226 entreprises disparues, 191 (soit 84,5%) ont été radiées sur déclaration du dirigeant ou d'office par le greffier

➢ **Les entreprises pour lesquelles une procédure collective est en cours**

35 entreprises font actuellement l'objet d'une procédure collective. 5 (soit 2,2% des entreprises défaillantes) sont en redressement judiciaire. 30 (soit 13,2% des entreprises défaillantes) sont en liquidation judiciaire, et seront prochainement radiées du Registre du commerce. Le taux de mortalité des entreprises ayant acquis un fonds de commerce en 2001 s'élève par conséquent à 1,3%. Celui-ci est équivalent au taux de mortalité des entreprises parisiennes prises dans leur globalité, soit 1,5%.

Sur les 226 entreprises disparues, 35 (soit 15,5%) font l'objet d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire.
86% des entreprises défaillantes sont en liquidation judiciaire et seront prochainement radiées du Registre du commerce.
Le taux de mortalité des entreprises reprises en 2001 est de 1,3%, taux équivalent à celui des entreprises parisiennes appréhendées dans leur ensemble.

3.2. Les cessions d'entreprises par suite de prise de participation dans le capital social

La prise de participation est l'opération selon laquelle une personne physique ou morale acquiert une portion du capital d'une autre société. Ce sont soit des parts sociales, soit des actions qui sont cédées. Les textes ne prévoyant pas de publicité légale au Registre du commerce pour cessions d'actions, ces dernières ne sont par conséquent pas répertoriées dans cette étude.

Les cessions de parts sociales s'appliquant aux sociétés de type SARL, civiles, sociétés en commandite simple et SNC sont enregistrées au greffe par dépôt des actes y afférant. Dans le cadre de cette étude, sont étudiés les dépôts d'actes de cessions de parts accompagnés simultanément d'une formalité de changement de dirigeant au Registre du commerce, qui nous ont semblé constituer le meilleur indicateur de détection des prises de contrôle.

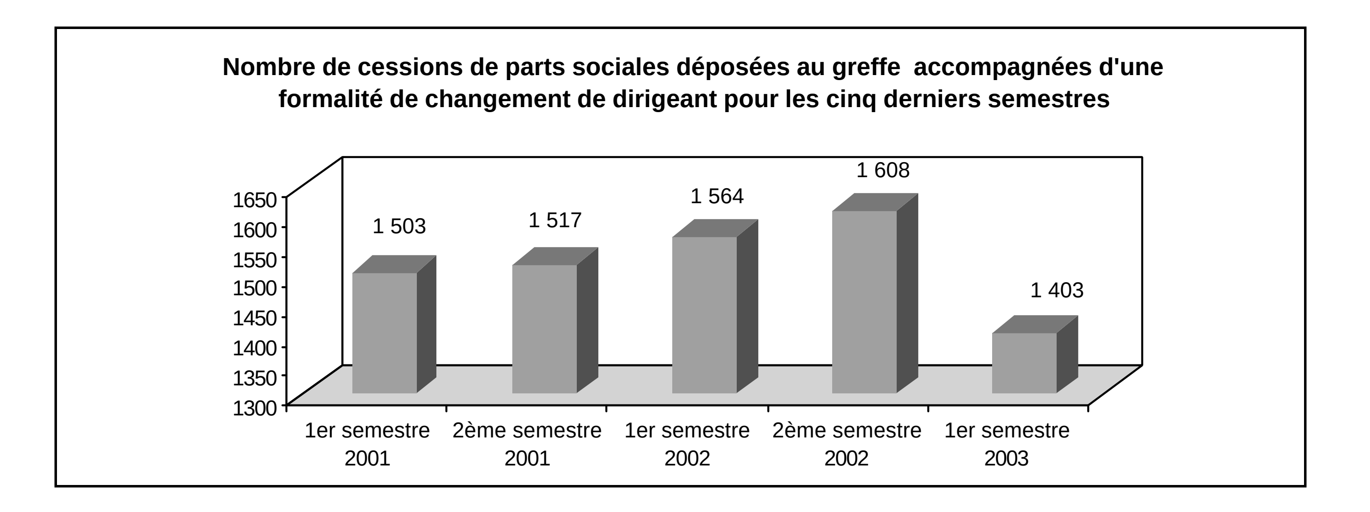
Depuis janvier 2001, 7 019 entreprises ont déposé 7 595 formalités de cessions de parts sociales accompagnées d'une formalité de changement de dirigeant.

Depuis janvier 2001, 7 019 entreprises, soit 2% des entreprises en activité au 30 juin 2003, ont cédé des parts sociales tout en changeant de dirigeant.

➢ Le nombre de cessions de parts sociales déclarées au greffe accompagnées d'une formalité de changement de dirigeant pour les cinq derniers semestres

Les cessions de parts sociales déposées au greffe, et accompagnées simultanément d'une formalité de changement de dirigeant, ont suivi une augmentation semestrielle régulière au cours des quatre premiers semestres de la période étudiée. Au premier semestre 2003, en revanche, ce volume a chuté de 13% par rapport à son niveau le plus haut atteint au second semestre 2002, passant ainsi de 1 608 à 1 403. Cette chute brutale témoigne sans doute d'une frilosité passagère des entrepreneurs due à la période économique difficile observée récemment qui s'est caractérisée par une croissance moins forte que prévue, un ralentissement de l'activité, un euro fort, etc. …

Le nombre de formalités de cessions de parts sociales accompagnées par un changement de dirigeant a chuté de 13% au premier semestre 2003 par rapport au semestre précédent.

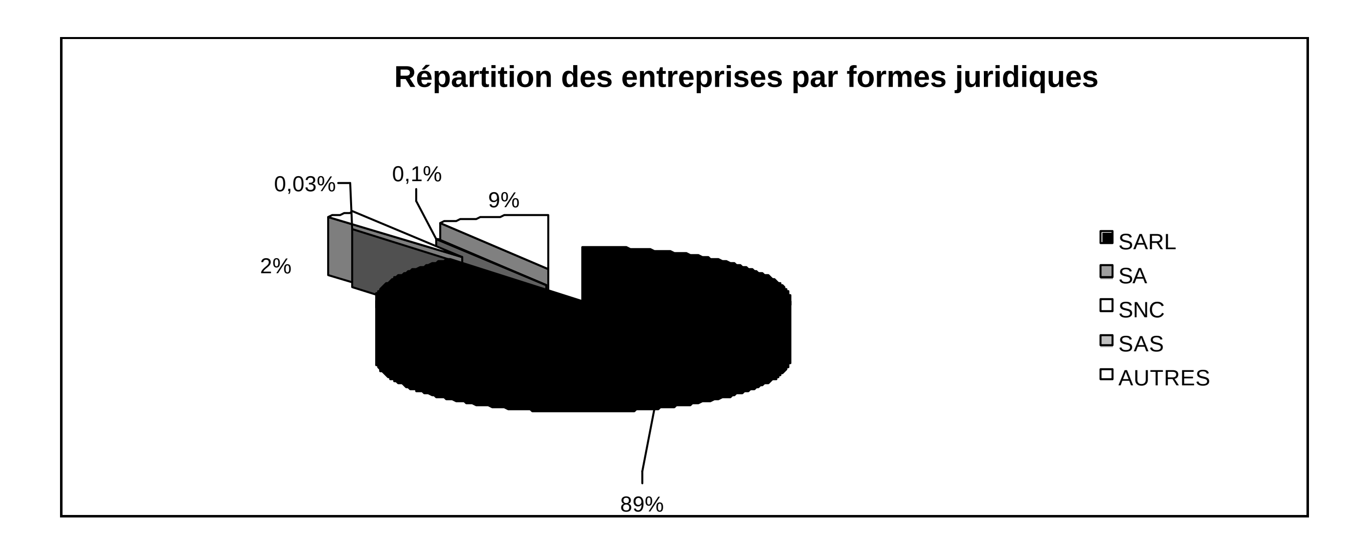


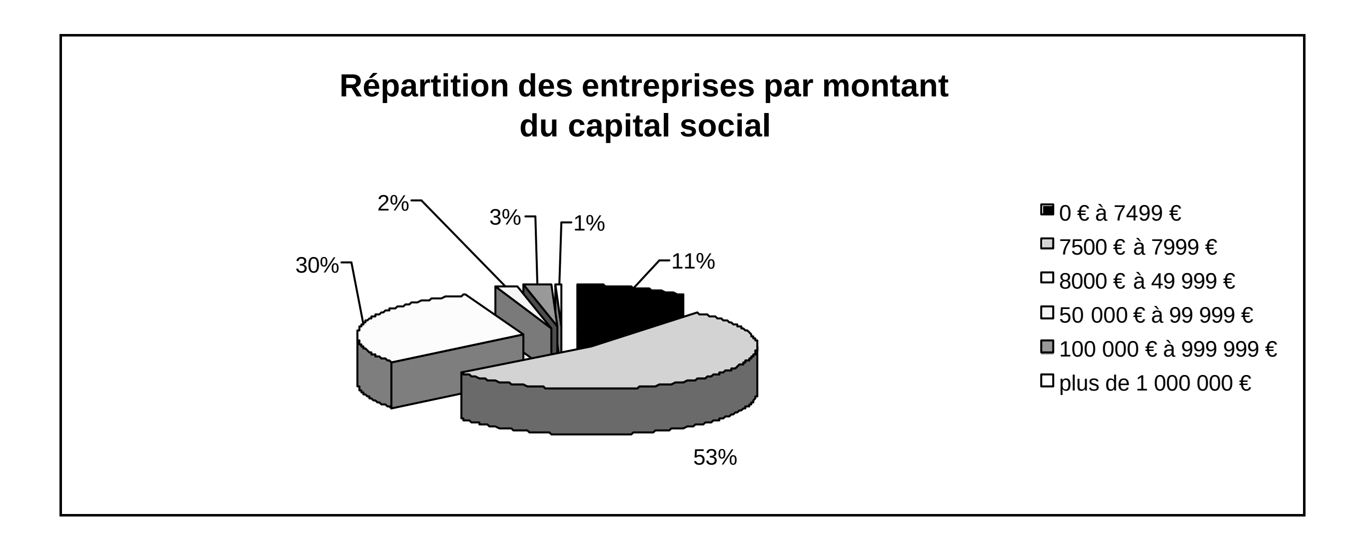
➢ Répartition par formes juridiques et par montant du capital social des entreprises ayant cédé des parts sociales et déclaré un changement de dirigeant au Registre du commerce

La grande majorité des entreprises (89%) ayant cédé des parts sociales tout en effectuant simultanément une formalité de changement de dirigeant au Registre du commerce sont des SARL. Il s'agit là d'une formalité est plus simple pour les SARL que pour les sociétés civiles, les sociétés en commandite simple et les SNC, ce qui explique cette forte proportion.

Parmi ces SARL, 53% ont un capital social minimum, c'est-à-dire entre 7 500 et 8 000 euros. 36% de ces entreprises ont un capital social supérieur à 8 000 euros et pouvant aller pour certaines d'entre elles jusqu'à plus de 1 000 000 euros. Les 11% restant ont un capital inférieur à 7 500 euros et concernent les SARL à capital social variable et les commerçants personnes physiques.

Selon les informations dont dispose le greffe, les cessions de parts sociales concernent plutôt les SARL ayant un capital social inférieur à 50 000 euros que les sociétés civiles, les sociétés en commandite simple et les SNC.





- **Répartition par sections NAF des entreprises ayant cédé des parts sociales et déclaré simultanément un changement de dirigeant**

Quatre secteurs totalisent à eux seuls 80% des cessions de parts sociales. En premier lieu, le secteur immobilier, location et services aux entreprises représente 28% des cessions de parts sociales, suivi par le secteur commerce, réparation automobile et d'articles domestiques à hauteur de 24%, puis par le secteur construction pour 16% et enfin le secteur industries manufacturières à raison de 12%.

Les secteurs commerce, réparation automobile et d'articles domestiques, construction et industries manufacturières sont fortement touchés par le phénomène de cession de parts sociales, car ils ne représentent respectivement que 16%, 4%, et 6% du tissu économique parisien. En revanche, le secteur immobilier, location et services aux entreprises n'est que modérément atteint par ce phénomène car il représente à lui seul 43% du paysage économique de Paris.

Les plus fortes concentrations d'entreprises ayant cédé des parts sociales se trouvent parmi les secteurs commerce et réparations, construction, et industries manufacturières.

	% d'entreprises concernées
Agriculture, chasse, sylviculture	0,19%
Pêche, aquaculture, services annexes	0,00%
Industries extractives	0,01%
Industries manufacturières	12,24%
Production et distribution d'électricité, de gaz, et d'eau	0,04%
Construction	16,80%
Commerce; réparations automobile et d'articles domestiques	24,37%
Hôtels et restaurants	8,28%
Transports et communication	1,95%
Activités financières	1,32%
Immobilier, location et services aux entreprises	27,97%
Administration publique	0,09%
Education	0,50%
Santé et action sociale	0,35%
Services collectifs, sociaux et personnels	4,37%
Sans activité commerciale	0,89%
Code non attribué	0,62%

Pour les cinq derniers semestres, les cessions amiables de fonds de commerce et les cessions de parts sociales ont concerné 1,2% des 223 000 entreprises commerciales et des commerçants personnes physiques et 0,9% des 293 300 entreprises en activité au 30 juin 2003 ([5]). Ce chiffre est relativement faible compte tenu du fait que le stock des entreprises en activité progresse de façon constante depuis le 1er semestre 2001 (+ 3,5% par rapport au 30 juin 2001).

3.3. Les cessions judiciaires d'entreprises ou d'éléments d'actifs

3.3.1. Les cessions d'entreprises dans le cadre de la loi sur les procédures collectives

En dehors des cessions amiables, les cessions d'entreprises en état de cessation des paiements se font par décision de justice dans le cadre d'un redressement ou d'une liquidation judiciaire.

3.3.1.1. En redressement judiciaire

Le chef d'entreprise, assisté généralement d'un administrateur judiciaire, doit soumettre au tribunal un plan qui réponde aux trois objectifs de l'article L 620-1 du Code de commerce : permettre la sauvegarde de l'entreprise, le maintien de l'activité, de l'emploi et l'apurement du passif.

Ce plan peut être un plan de continuation si l'entreprise secrète une capacité d'autofinancement suffisante pour faire face à ses dettes d'exploitation et au remboursement des créanciers antérieurs au dépôt de bilan en 10 ans maximum. Si tel n'est pas le cas, des offres de reprise devront être suscitées et un plan de cession élaboré.

- **Quel est le régime juridique de la cession ?**

La cession judiciaire est régie par l'article L 621-83 du Code de commerce. Elle peut être totale ou partielle. Si elle n'est que partielle, elle doit porter sur un ensemble d'éléments d'exploitation qui forment une ou plusieurs branches autonomes d'activité. Les biens non compris dans les plans de cessions seront alors vendus selon les modalités de la liquidation judiciaire.

C'est au vu du rapport de l'administrateur que le Tribunal arrête le plan de cession. En exécution du plan, l'administrateur devra passer tous les actes nécessaires au transfert de propriété et peut, sous sa responsabilité, conférer au repreneur la gestion de l'entreprise cédée dans l'attente de l'accomplissement de ces actes.

Il est rare qu'un plan de cession satisfasse les trois objectifs difficilement conciliables de la loi de 1985 : la sauvegarde de l'entreprise et celle d'un nombre significatif d'emplois s'accompagnent souvent d'une offre de prix sans commune mesure avec le passif à apurer. Quand aucun de ces objectifs n'est rempli, le Tribunal doit alors prononcer la liquidation judiciaire.

En cas de redressement judiciaire, l'objectif est d'assurer la continuité de l'entreprise, en conciliant au mieux les intérêts des salariés, l'apurement du passif et la préservation de l'activité.

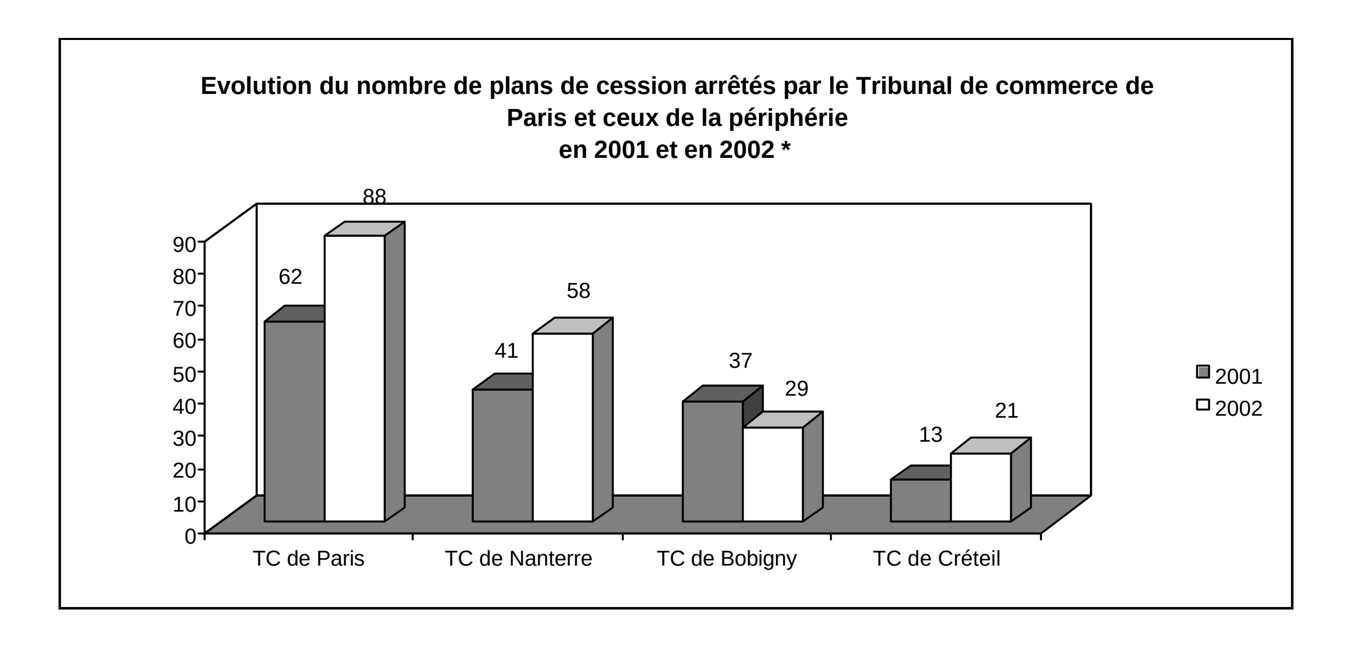
- **Les plans de cession arrêtés par les Tribunaux de commerce de Paris et de la périphérie parisienne depuis le 1er janvier 2001**

- Le Tribunal de commerce de Paris a arrêté 188 plans de cession depuis le 1er janvier 2001, soit 60 en 2001, 86 en 2002 et 42 au 1er semestre 2003. Il s'agit là d'un échantillon assez réduit qui peut être mis en perspective avec les résultats obtenus par les autres Tribunaux de commerce de la périphérie parisienne (Nanterre, Bobigny et Créteil).

  A Paris, une proportion de 15% des entreprises en redressement judiciaire fait l'objet d'un plan de cession. Cette donnée reste à peu près stable sur la période de référence, variant de 13% en 2001 à 16% en 2002 et se stabilisant à 15% en 2003, alors que le nombre d'entreprises concernées par un redressement judiciaire a varié au cours de ces trois périodes. Bien que les procédures comptabilisées ici peuvent avoir été ouvertes l'année précédente, le greffe note toutefois que cette donnée est presque une constante.

  En 2002, on constate une augmentation de 43% des plans de cession arrêtés par le tribunal par rapport à l'année 2001. Le niveau de 2002, 86 plans de cessions, semble se maintenir au premier semestre 2003 au cours duquel ont été arrêtés 42 plans de cessions, soit la moitié du nombre de plans arrêtés en 2002.

- Les Tribunaux de commerce de Nanterre et de Créteil ont également arrêté davantage de plans de cession en 2002, en comparaison avec 2001. Dans ces deux juridictions, les juges ont prononcé davantage de redressements judiciaires en 2002. A Bobigny, les plans de cession accusent un certain recul (-21%) alors que les plans de continuation ont été plus fréquents (+ 22%). D'après les chiffres recueillis dans la Lettre de l'Observatoire consulaire des entreprises en difficulté (N° 22 - juillet 2003), la juridiction de Nanterre enregistre une hausse de 5% des jugements d'ouverture de procédures collectives en 2002, Bobigny demeure à un niveau stable (+1%), et à Créteil ce nombre est en diminution de 6%.



A Paris, le nombre de plans de cession a progressé en 2002 en corrélation avec la hausse des défaillances d'entreprises liée à une conjoncture économique difficile. En revanche, sa proportion par rapport au nombre de redressements judiciaires reste stable, autour de 15%.

- ***Les données complémentaires relatives aux plans de cession : emploi salarié, passif déclaré et actif disponible des entreprises concernées.***

- ***Les emplois salariés concernés par les plans de cession triplent en 2002, mais se stabilisent au 1er semestre 2003***

Alors que le nombre des plans de cession n'a augmenté que de 43%, le nombre d'emplois salariés concernés a presque triplé entre 2001 et 2002. L'origine de cette augmentation réside dans le plus grand volume des masses salariales des entreprises concernées par des plans de cession en 2002.

En 2001, les entreprises concernées employaient en moyenne 22 salariés contre 43 en 2002. En 2001, les plans de cession n'ont concerné que deux entreprises de plus de 100 salariés, une SA de reproduction d'enregistrements sonores employant 137 salariés et une SA de commerce de gros de papeterie employant 219 salariés. En 2002, ils ont concerné 9 entreprises de plus de 100 salariés, dont 8 employant entre 100 et 200 salariés et une SAS de réalisation de logiciels employant 1270 salariés.

Ce doublement trouve une de ses explications dans les difficultés de l'activité « services informatiques ». Les entreprises de ce secteur qui ont fait l'objet d'un plan de cession en 2002, totalisent un nombre de 1 854 salariés, soit 50% du nombre total de salariés concernés par les plans de cession en 2002. La moyenne du nombre de salariés employés par des entreprises qui ont fait l'objet d'un plan de cession au premier semestre 2003 est retombée à 26 salariés, et toutes emploient moins de 100 salariés, hormis une SA de confection comptant 496 salariés. Les entreprises qui ont fait l'objet de plans de cession au premier semestre 2003 sont donc équivalentes, en terme de nombre de salariés, à celle de 2001. Il faudra néanmoins attendre la fin de l'année 2003 pour confirmer cette tendance.

Les plans de cession concernent des entreprises employant en moyenne une vingtaine de salariés. Cette moyenne a doublé en 2002 du fait de difficultés conjoncturelles spécifiques concernant les activités en relation avec l'informatique.

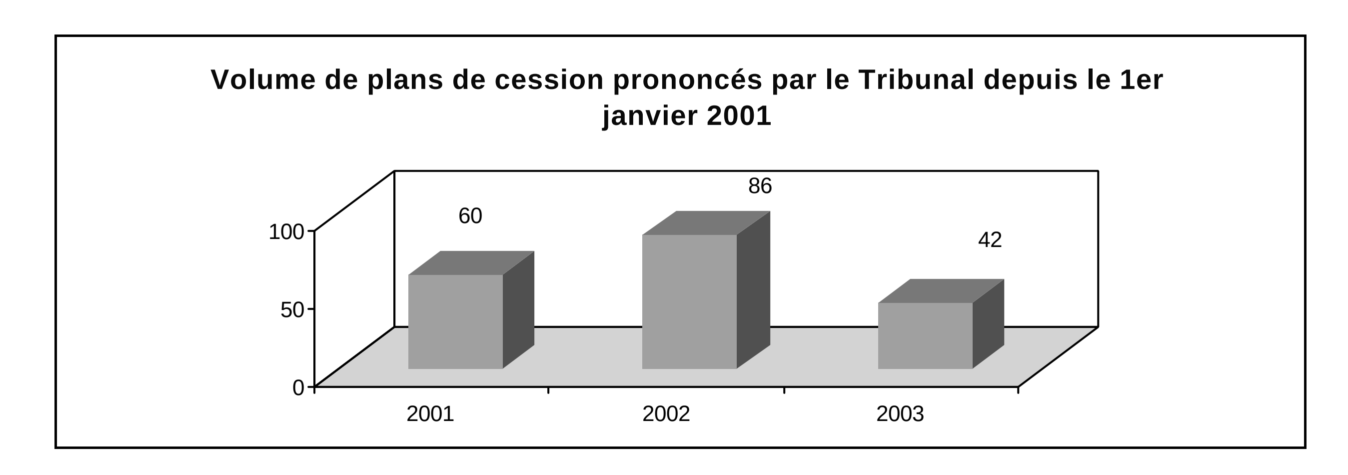
- ***Un passif déclaré six fois plus élevé en 2002 (par rapport à 2001), et une nette diminution au 1er semestre 2003***

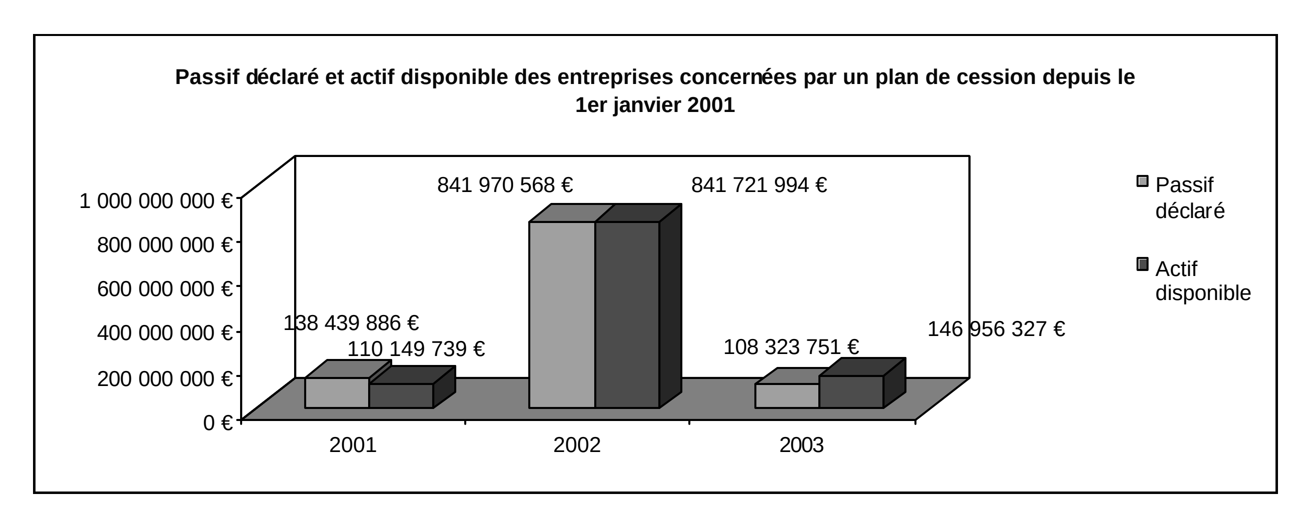
Les entreprises concernées par un plan de cession déclarent en moyenne un passif de 2 307 K€ en 2001, 9 790 K€ en 2002 et 2 579 K€ en 2003. En 2002, des entreprises de taille plus importante ont rencontré des difficultés.

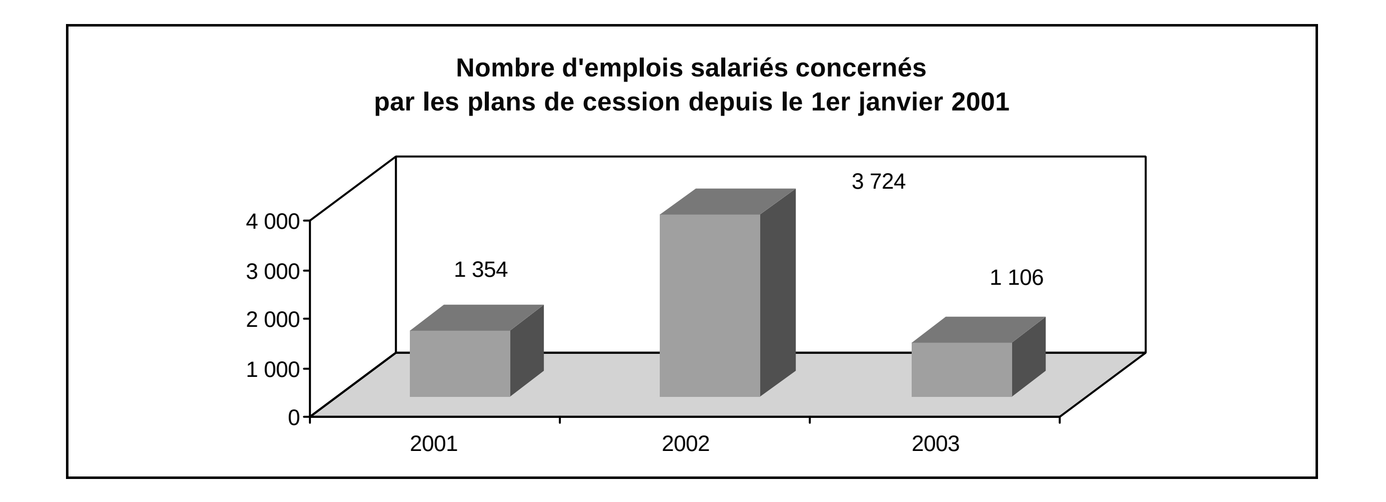
Sur la totalité des entreprises qui ont fait l'objet d'un plan de cession entre janvier 2001 et décembre 2002, seules 17 d'entre elles déclaraient un passif de plus de 20 M€, et aucune au premier semestre 2003. Par ailleurs, sur la période de référence, environ 70% des entreprises déclarent un passif inférieur à l'actif disponible et pour 86% d'entre elles, l'actif disponible est inférieur à la moitié du passif déclaré.

Les plans de cession ont concerné des entreprises ayant une structure de bilan plus importante en 2002 qu'en 2001 et au premier semestre 2003. Il faut également retenir que la majeure partie des entreprises concernées par un plan de cession déclare un passif supérieur à l'actif disponible, et ce quelle que soit l'année.

	Nombre de plans	Nombre redts jud.	%
2001	60	476	13%
2002	86	536	16%
2003 (1er sem.)	42	277	15%





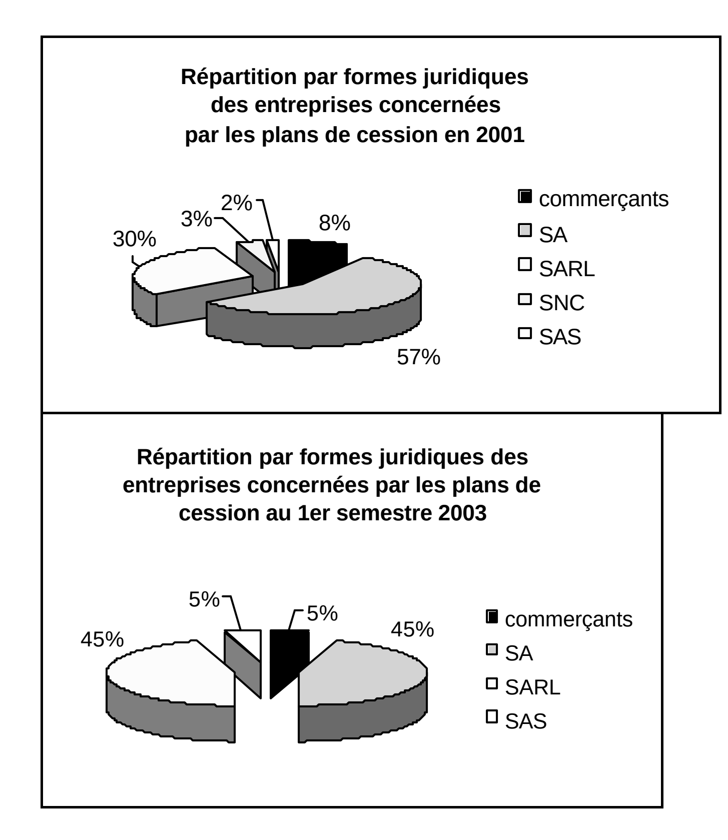


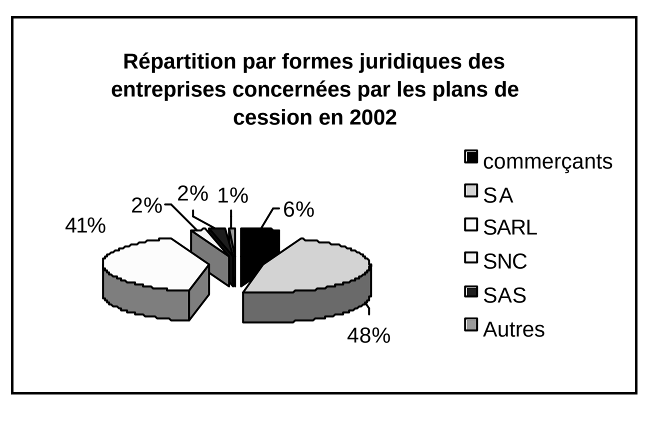
➢ **Le profil des entreprises ayant fait l'objet d'un plan de cession depuis le 1er janvier 2001**

50% des entreprises concernées par les plans de cession dans Paris intra-muros revêtent la forme juridique SA et 40% la forme SARL. On remarque cependant une certaine évolution dans la répartition par formes juridiques au cours de la période de référence.

Le pourcentage de SA est en diminution, passant de 57% en 2001 à 45% au premier semestre 2003, tandis que le pourcentage de SARL augmente chaque année, passant de 30% en 2001 à 45% au premier semestre 2003. Les autres formes juridiques (commerçants, SNC, SAS ou autres) sont peu et de moins en moins concernées par les plans de cession sur la période de référence.

Les entreprises concernées par un plan de cession sont majoritairement des SARL et des SA, conformément au paysage économique de Paris.





Les activités le plus souvent concernées par des plans de cession sont les industries manufacturières, les commerces, réparations automobile et d'articles domestiques et l'immobilier, location et services aux entreprises. Or les deux secteurs prédominants du panorama économique parisien sont les commerces et l'immobilier. Il n'est donc pas étonnant que ces deux secteurs soient les plus concernés. Par ailleurs, on constate qu'au-delà du secteur d'activité, les entreprises commerciales qui possèdent un fonds de commerce et/ou un emplacement bien valorisé trouvent plus facilement acquéreur que les entreprises « industrielles ».

- ***Trois secteurs le plus souvent concernés par les plans de cession : « industries manufacturières », « commerces, réparations automobile et d'articles domestiques » et « immobilier, location et services aux entreprises »***

Outre les secteurs commerce et immobilier, location et services aux entreprises, celui de la filière textile, secteur également important dans le paysage économique parisien, fait l'objet d'un nombre non négligeable de plans de cession.

- ***Secteur immobilier, location et services aux entreprises : hausse de 50% des plans de cession en 2002***

Le secteur immobilier, location et services aux entreprises a représenté 17% des entreprises concernées en 2001, 34% en 2002 et 24% en 2003. Ce secteur regroupe 28% des entreprises en activité à Paris.

Au sein de ce secteur, ce sont majoritairement les entreprises exerçant une activité dans le domaine informatique (réalisation de logiciels notamment), qui sont concernées. Elles représentent un tiers des entreprises en difficulté en 2001, la moitié en 2002, et à nouveau un tiers au premier semestre 2003. En 2002, des plans de cession ont été prononcés pour 16 entreprises (soit 18%), dont la plupart employaient plus de 20 salariés, et surtout deux entreprises de plus de 100 salariés (soit 2,3%) et une de plus de 1 000 (soit 1,2%).

Au total, la moitié des salariés concernés par un plan de cession en 2002, tous secteurs confondus, appartenait à la filière services informatiques. La situation de la filière informatique semble s'être apaisée lors du premier semestre 2003, au cours duquel seules 3 entreprises (soit 7%), employant moins de 6 salariés, ont fait l'objet de plans de cession.

- ***Secteur « industries manufacturières » :***

En 2001, le secteur industries manufacturières a concerné 30% des entreprises faisant l'objet d'un plan de cession alors qu'il ne représente que 8% des entreprises implantées à Paris. En 2002 et 2003, ce pourcentage s'est stabilisé autour de 20%.

Les filières textile et habillement, et papier, carton, imprimerie et édition sont les plus concernées. Par exemple, en 2002, 9,5% des entreprises du secteur industries manufacturières qui ont fait l'objet d'un plan de cession appartenaient à la filière textile et habillement (soit 4 entreprises), et 12% étaient engagées dans le l'imprimerie et l'édition. Les marques connues et les emplacements bien valorisés trouvent facilement acquéreurs.

Les difficultés se retrouvent également dans les chiffres du secteur commerces et réparations. En effet, on remarque que des commerces de gros et de détail dans le domaine de la papeterie, des livres et des journaux font l'objet de plans de cession chaque année. Cette tendance peut s'expliquer par le développement de l'informatique et d'Internet, responsables de la diminution de la consommation d'articles de papeterie, de journaux et de livres.

- ***« Commerce, réparations automobile et d'articles domestiques » : 17% des plans de cession concernent des entreprises engagées dans ce secteur***

Le secteur commerces et réparations vient en troisième position dans les plans de cession. Il compte pour 18% dans le panorama économique parisien et représente que 19% (12 entreprises), 18% (15 entreprises) et 14% (6 entreprises) des entreprises qui ont fait l'objet d'un plan de cession respectivement en 2001, 2002 et 2003. Les activités exercées par les entreprises concernées de ce secteur sont relativement variées, aucun commerce n'étant réellement plus concerné que les autres (commerce de gros de produits alimentaires, intermédiaires du commerce, réparation automobile, commerce de gros de la chaussure, etc.).

- ***Les autres secteurs concernés : l'hôtellerie et la restauration, les services collectifs, sociaux et personnels, et transports et communication***

Les plans de cession des entreprises des autres secteurs d'activité varient selon les années et les secteurs.

- ***Hôtels et restaurants***

On remarque notamment que le secteur hôtels et restaurants est davantage concerné par les plans de cessions depuis 2002, en effet, il représente 12% des entreprises touchées par un plan de cession en 2002 et 2003, alors qu'il ne compte que pour 6% des entreprises parisiennes. Au sein de ce secteur, est principalement concernée la filière restauration de type traditionnel ou rapide. En effet, en 2002, sur les 11 plans de cession qui ont concerné le secteur (soit 12,5%), 8 (soit 9%) ont directement concerné la restauration. Par ailleurs, alors que les plans de cession concernaient majoritairement des SARL à capital minimal avant 2002, on constate un élargissement à des structures plus importantes, de type SA, SAS, SNC. Il semble que les aléas subis par ce secteur d'activité depuis deux ans se soient étendus récemment à des établissements plus anciens et plus solides.

- ***Services collectifs, sociaux et personnels, et transports et communication***

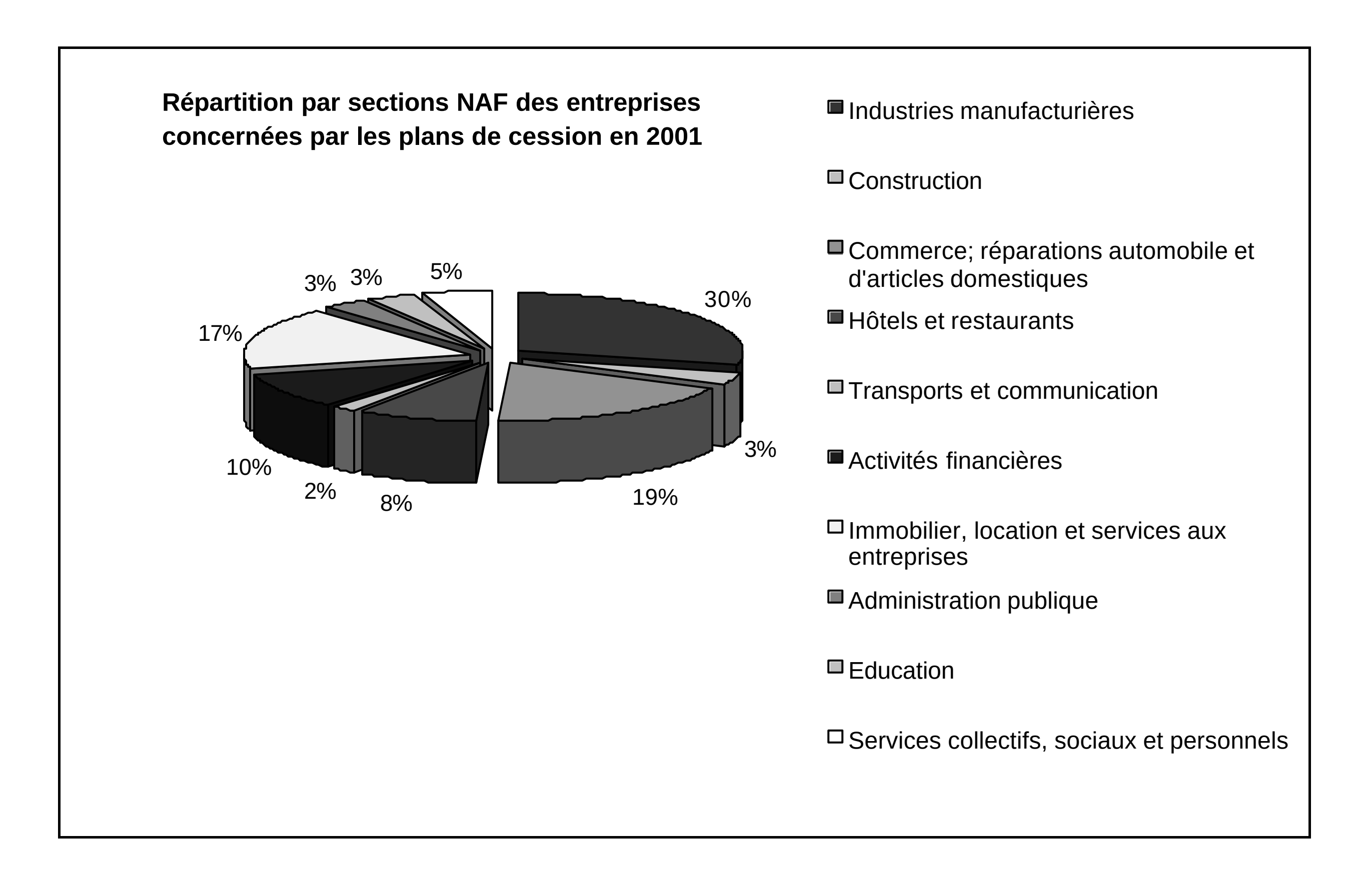
On constate une augmentation des plans concernant les entreprises de ces secteurs au premier semestre 2003.

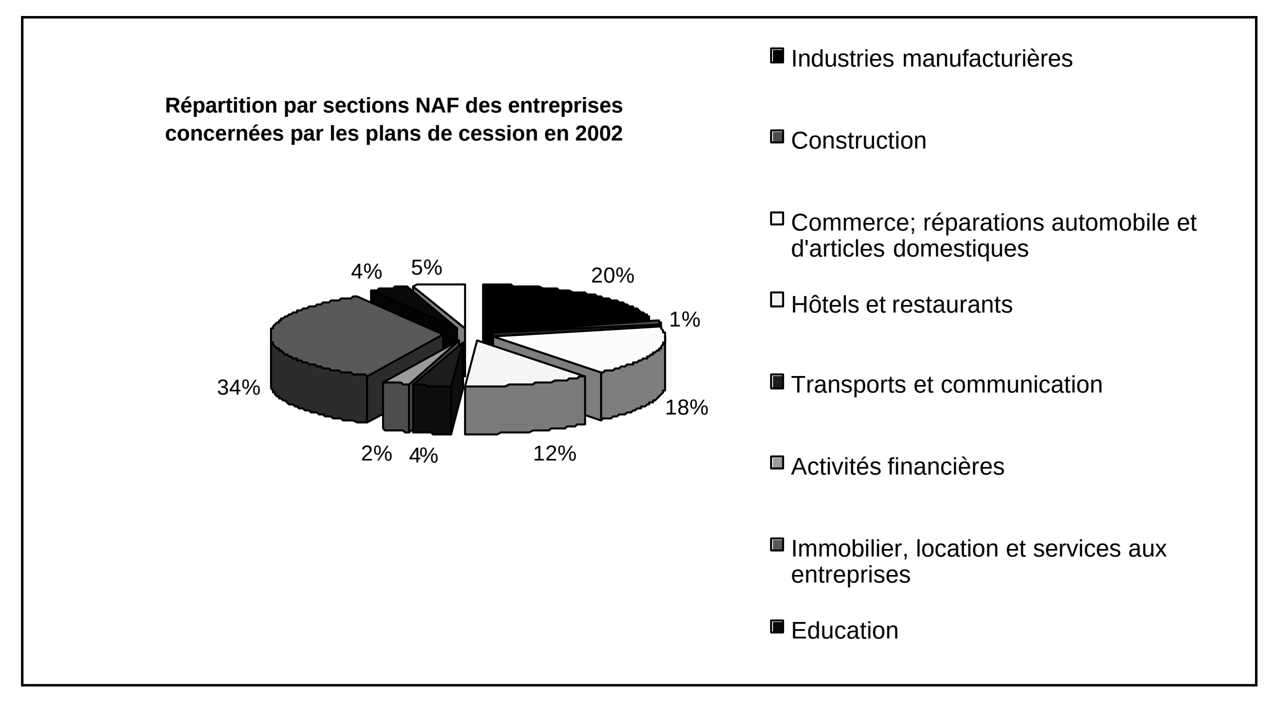
La filière la plus révélatrice de cette évolution est la filière production et distribution de films ou de vidéo, et plus particulièrement production de films pour le cinéma entre début 2001 et juillet 2003. Par ailleurs, l'augmentation récente du nombre d'entreprises appartenant au secteur transports et communication qui ont fait l'objet d'un plan de cession concerne 4 entreprises (soit 9,5%).

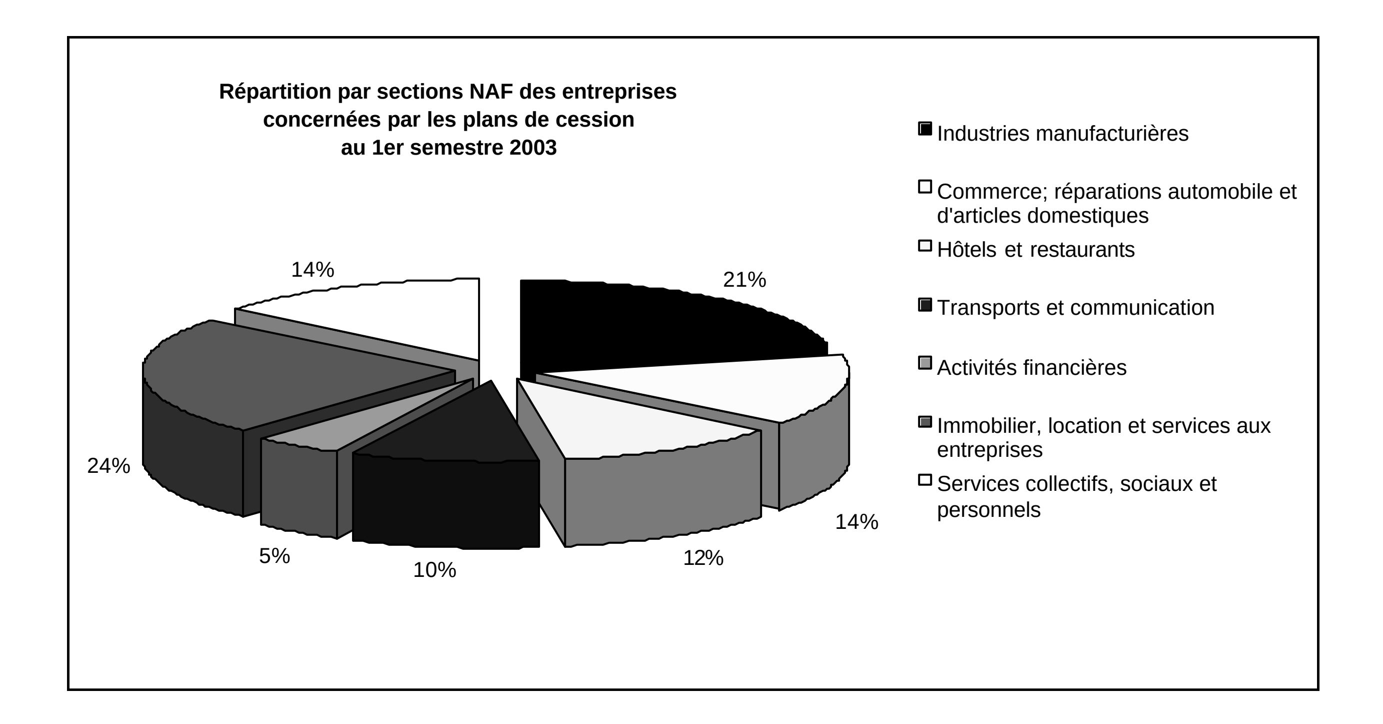
En conclusion, les activités qui regroupent le plus d'entreprises concernées par un plan de cession sont les suivantes :

- ***<u>En 2002</u>, les industries manufacturières pour 20%, avec une grande importance de la filière textile et de la filière papier, imprimerie et édition***
- ***Et les services informatiques ont très concernés puisqu'ils ont représenté 17% des entreprises.***
- ***les restaurants à hauteur de 9% depuis <u>2002</u>***
- ***<u>au premier semestre 2003,</u> la filière production et distribution de films à raison de 8%.***

Les autres activités sont concernées à concurrence de leur part dans le paysage économique parisien et également en fonction des difficultés conjoncturelles rencontrées par les secteurs.


Répartition par sections NAF des entreprises concernées par les plans de cession en 2001
30%
3%
19%
8%
2%
10%
17%
3%
3%
5%
Industries manufacturières
Construction
Commerce; réparations automobile et d'articles domestiques
Hôtels et restaurants
Transports et communication
Activités financières
Immobilier, location et services aux entreprises
Administration publique
Education
Services collectifs, sociaux et personnels


Répartition par sections NAF des entreprises concernées par les plans de cession en 2002
20%
1%
18%
12%
4%
2%
34%
4%
5%
Industries manufacturières
Construction
Commerce; réparations automobile et d'articles domestiques
Hôtels et restaurants
Transports et communication
Activités financières
Immobilier, location et services aux entreprises
Education



- **Commentaire de Maître Gérard Philippot, administrateur judiciaire, Président de l'ASPAJ :une approche pratique de la cession d'entreprise en matière judiciaire.**

La cession d'entreprises en matière de redressement judiciaire obéit à des règles très strictes qui se conjuguent avec la jurisprudence des Tribunaux appelés à statuer sur les plans de redressement qui y sont adossés.

Si la mise en jeu immédiate de la caution (personnelle) du dirigeant a longtemps été un frein à l'ouverture des procédures collectives (auquel le législateur a désormais remédié) le risque de se voir dépossédé légalement de son entreprise, dans le cadre du redressement judiciaire, en est également un.

Force est de reconnaître que les textes sont contradictoires.

En effet, l'article L.621-57 du Code de Commerce dispose :

« Dès l'ouverture de la procédure, les tiers sont admis à soumettre à l'administrateur des offres tendant au maintien de l'activité de l'entreprise, selon une ou plusieurs des modalités définies au chapitre II du présent titre. »

Or, les articles L.621-139 et L.621-6 du Code de Commerce énoncent respectivement :

« Pendant la période d'observation, le débiteur ou l'administrateur s'il en a été nommé un, établit un projet de plan de redressement de l'entreprise avec le concours éventuel d'un expert nommé par le tribunal. »

« Le jugement de redressement judiciaire ouvre une période d'observation en vue de l'établissement d'un bilan économique et social et de propositions tendant à la continuation ou à la cession de l'entreprise. Dès lors qu'aucune de ces solutions n'apparaît possible, le Tribunal prononce la liquidation judiciaire. »

Dans ces conditions doit-on susciter et dans l'affirmative, à quel moment, la confrontation entre le chef d'entreprise désireux de présenter un plan de continuation et les candidats à la reprise ?

Ne conviendrait-il pas de laisser au chef d'entreprise un délai suffisant (six à douze mois) pour que l'on puisse apprécier son aptitude à présenter un plan de continuation, après mise en place de mesures de restructuration et de réorganisation durant la période d'observation ?

Ce n'est qu'à l'issue de cette période que l'appel d'offres devrait être déclenché.

I. **Prenons l'exemple le plus simple où aucun plan de continuation n'est envisageable**

- Le dirigeant y renonce,
- Le passif est trop important pour être apuré sur la durée légale (dix ans),
- Le cash flow est insuffisant,
- Les résultats d'exploitation demeurent juste équilibrés.

<u>La recherche des candidats repreneurs</u>

- manifestations spontanées (issues du secteur d'activité ou de partenaires commerciaux) auprès de l'administrateur judiciaire à la suite de la connaissance des difficultés et du jugement de redressement judiciaire,
- manifestations des candidats après publicité, à l'initiative de l'administrateur judiciaire, dans les journaux financiers, les quotidiens nationaux ou locaux, les journaux spécialisés et sur le site internet des administrateurs judiciaires etc…),
- à partir d'une base de données : démarche active de l'administrateur judiciaire (détection des repreneurs ; incitation à la reprise).

<u>L'information des candidats repreneurs :</u>

- Renseignements fournis directement par l'étude de l'administrateur judiciaire,
- Confection d'un mémento ou d'un dossier de présentation de l'entreprise à céder ou cassette,
- Organisation de data room,
- Visite de l'entreprise et des installations,
- Rencontres avec les principaux cadres et dirigeants,
- Échanges avec les organes de représentation du personnel.

<u>L'analyse des offres</u> :

- Examen des offres par l'Administrateur Judiciaire dans les délais impartis par référence aux dispositions légales et à la jurisprudence ainsi qu'aux usages des Tribunaux appelés à statuer,
- Discussions avec les candidats repreneurs en vue de l'amélioration des conditions financières et sociales des propositions et de la levée des conditions (suspensives, particulières…) dont elles seraient assorties,
- Établissement d'un tableau comparatif anonyme communiqué à tous les candidats repreneurs comportant les principales caractéristiques des propositions,
  La communication d'un tel tableau rend parfaitement transparent le processus de cession et incite toujours les candidats repreneurs « à faire mieux ».

- Réception des offres définitives et amélioratives dans les deux jours ouvrés précédant la Chambre du Conseil.
  L'information (du Juge-Commissaire, du Représentant des Créanciers, du contrôleur, du Parquet) et la consultation (des organes de représentation du personnel) qui doivent s'ensuivre, sont difficilement praticables compte tenu des délais laissés par le Législateur.

La décision du Tribunal :

- Les candidats repreneurs sont généralement entendus en Chambre du Conseil (pas d'obligation légale),

- Le Tribunal met son jugement en délibéré (il ne statue que très rarement sur le siège),

- De nouveaux délais peuvent être impartis par la Juridiction (D.103-2) ouvrant ici la compétition à des candidats qui ne se seraient pas manifestés jusqu'alors.

- Droit d'appel ouvert du jugement adoptant ou rejetant le plan de cession au Ministère Public, au cessionnaire et au cocontractant.

II. Prenons en second lieu l'hypothèse d'une confrontation entre le plan de continuation et des offres de reprise (de l'entreprise ou du capital social)

- Relativement rare ; dans la quasi totalité des cas, les candidats repreneurs renoncent à formuler des offres concurrentes du plan de continuation.

- Il est ici observé que les juridictions accordent une préférence au plan de continuation,

- En cas de rejet du plan de continuation, il y a systématiquement demande de suspension d'exécution provisoire et appel de la part du dirigeant de l'entreprise cédée.

L'entreprise pâtit toujours de cette confrontation et de cette situation procédurale qui divisent le personnel, inquiètent les fournisseurs et clients et diffèrent le redressement effectif de l'entreprise.

De la nature même du secteur d'activité (informatique, agences de voyages, prestations de services…) et de l'état de la trésorerie dépendent notamment, les délais de mise en place du plan de cession.

Il est clair que les candidats à la reprise manifestent rapidement leur intérêt et que faute d'une réalisation dans des délais « raisonnables » ils y renoncent ou se désistent.

➢ Commentaire de Monsieur Olivier Constantin, Directeur général de la Banque Thémis

Filiale d'un grand groupe bancaire européen, la BANQUE THEMIS a développé depuis plusieurs années une activité spécialement dédiée aux entreprises placées sous tutelle judiciaire.

Son métier consiste à apporter dans le cadre des procédures collectives un accès rapide à tous les services bancaires nécessaires au bon fonctionnement d'une société ainsi que des solutions de financement d'exploitation par mobilisation de créances sous différentes formes.

Cette position privilégiée d'observateur avancé dans le secteur du redressement judiciaire nous autorise, dans le cadre de l'étude sur les cessions d'entreprises, à formuler différentes remarques et constats qui nous laissent penser que la situation est perfectible.

RAPPEL

Le cadre réglementaire dans lequel s'inscrivent les traitements des procédures collectives (loi de 1985) s'articule autour d'un objectif principal qui est de permettre la continuation d'activité des entreprises viables en respectant principalement :

-la sauvegarde de l'entreprise et de ses emplois,
-le maintien de son activité,
-et l'apurement de son passif.

La loi de 1994 a ajouté deux objectifs complémentaires :

- Une meilleure prévention (accroissement de la loi de 1984)
- Un traitement plus rapide des dossiers

Contrairement à d'autres législations, les différents cadres réglementaires dans lesquels s'inscrivent le fonctionnement et le traitement des entreprises sont de plus en plus :

-contraignants (lois sociales, environnementales),
-complexes (lois fiscales)
-et réducteurs (lois économiques),

S'opposant ainsi aux nécessités de fonctionnement d'une entreprise qui se doit d'être, novatrice, réactive, et productive.

CONSTAT

Sous les effets conjugués du ralentissement de la croissance, de la complexité des règlements puis de la situation de précarité dans laquelle se retrouve l'entreprise , l'espoir de redressement de cette dernière est mince et les taux de liquidation constatés depuis des décennies le confirment.

On pourra toujours arguer que ces résultats peuvent être symptomatiques d'un certain nombre d'imperfections des procédures collectives (erreurs de sélection à l'entrée , délais du traitement en raison du nombre de parties en présences, etc) ,il n'en demeure pas moins que pour détecter à l'entrée d'une procédure la viabilité d'une entreprise et sa capacité à redémarrer sous la forme d'un plan de cession ou de continuation, il faut associer des données contradictoires et effectuer des choix qui s'opposent (connaissances générales et expertises techniques, réactivité et durée de la procédure, coût de l'ensemble des parties contributives et besoin de trésorerie de l'entreprise) .

Le temps et l'incertitude jouent en défaveur de l'ensemble des acteurs, ils laissent s'accroître la perte de confiance, la perte de valeur et participe implicitement au renforcement de la position de la concurrence contribuant ainsi à une diminution des chances de redémarrage.

La connaissance et le savoir sont nécessaires pour prétendre analyser, proposer et juger mais sont coûteux et insuffisamment basés sur le paiement au succès lorsqu'ils sont réalisés par des professionnels, et peuvent être sujets à des critiques lorsqu'ils sont effectués par des bénévoles.

Il est donc légitime de penser que ce sont bien les parties prenantes sous contrôle d'une autorité extérieure qui sont le plus à même d'évaluer avec justesse la possibilité de redressement d'une entreprise, qu'il s'agisse des créanciers ou des entrepreneurs eux-mêmes.

Les différentes études dont nous avons connaissances tendent à prouver que les cessions d'entreprises ne sont pas légions et qu'il semble nécessaire d'élaborer des mécanismes susceptibles de mieux intéresser les repreneurs potentiels en associant de façons plus incitatives les créanciers et l'entreprise cible à une issue plus constructives et porteuses d'intérêts communs.

Différents mécanismes alternatifs existent déjà et mériteraient de faire l'objet de plus d'attention et de plus d'utilisation, même si tous les dossiers sont différents les uns des autres et ne permettent pas ainsi d'établir un système parfait.

SUGGESTION

En fonction de la nature propre et des caractéristiques de chaque entreprise, le souci de la recherche de l'efficience économique et de la compétitivité ainsi que le respect du droit des créanciers devraient trouver au travers du mécanisme présenté ci-après des éléments de réponse intéressant déjà un nombre important d'entreprises à céder.

Partant du postulat qu'une cession directive telle que celle réalisée dans le cadre judiciaire a, par son caractère non discutable, généralement plus de chance de réussir que celle réalisée dans un cadre amiable où le mariage de cultures et de modes de fonctionnement distincts sont plus problématiques que la fusion de deux bilans , notre suggestion serait de compléter la procédure existante en utilisant un mécanisme de marché au sein duquel la dette de la firme dont notamment celle du trésor public, pourrait faire l'objet d'une titrisation et transformée en actions ou obligations, permettant ainsi une rapide relance de l'entreprise.

Bien que peu utilisé actuellement, et au départ plus adapté au plan de continuation, ce mécanisme peut toutefois être inséré dans un plan de cession en modifiant le périmètre de reprise des actifs et d'une partie du passif de la cible.

Constatant que les créanciers dans une procédure plus traditionnelle et de façon quasi systématiquement aléatoire, sont soumis à des réductions de montant et à des règlements tardifs (plusieurs années notamment pour le passif fiscal), nous pouvons intéresser les principaux créanciers ainsi que le trésor à opter pour une solution de titrisation qui aura le mérite de :

- profiter à une entreprise qui connaît son marché, son environnement, ses intervenants, ses forces et faiblesses.
- bénéficier au travers de l'histoire de l'entreprise d'une expérience des difficultés et de la prévention du risque qu'il convient de mettre en oeuvre.
- présenter une structure bilancielle partiellement améliorée par la transformation d'une dette court terme en ressource longue incitant les différents acteurs économiques à travailler avec une structure qui bénéficie d'une expérience et non pas avec une « start up » sans « track record ».
- régler de façon plus rapide les petits créanciers évitant ainsi la création d'un phénomène de cascade
- recréer des échanges et des flux économiques créateurs de valeurs ajoutées et également porteurs de produits pour l'Etat (TVA, TP, etc.)
- et enfin, favoriser le redressement de l'entreprise par la réduction du remboursement de la dette à court terme augmentant ainsi les chances de valorisation et de remboursement des porteurs de titres à terme.

Si cette tentative de solution peut paraître entachée de certaines limites telles que des tentatives de comportement opportuniste, il n'en demeure pas moins qu'un réel progrès pour les créanciers et pour l'entreprise serait ainsi réalisé dès lors qu'ensemble ils puissent accéder aux décisions de la firme. Cette

solution implique en revanche la nécessité de pouvoir coter les créances et il importe donc que le marché ait une réelle capacité à évaluer avec précision la valeur de ces dernières et la réorganisation de la société dans sa nouvelle configuration.

Cette simple solution ne prétend pas constituer un remède « miracle ». Elle ouvre néanmoins la voie vers une possibilité susceptible d'affecter des fonds disponibles aux nouveaux entrepreneurs plutôt que de saupoudrer tardivement le paiement de quelques créances. Permettant ainsi de mieux répondre aux attentes des créanciers qui retrouveraient alors un positionnement équitable et constructif, cette solution aurait pour effet de réinstaurer la confiance des acteurs en présentant une structure bilancielle permettant aux différents agents économiques de renouer des relations avec l'entreprise.

Pour éviter les abus et la facilité que certains pourraient trouver à se placer aisément dans cette situation, il semble nécessaire que le législateur définisse clairement les conditions d'accès à ce type de cession.

3.3.1.2. En liquidation judiciaire

Dès le prononcé du jugement, il est mis fin à l'entreprise ; elle n'a plus d'existence, il n'y a plus de personnalité morale (sociétés commerciales) si ce n'est pour les besoins de la liquidation judiciaire. Il est par ailleurs mis fin aux pouvoirs du représentant légal de l'entreprise.

➢ **Quelle est la nature de la cession ?**

Le souci du liquidateur judiciaire nommé par le tribunal sera d'accomplir toutes les diligences nécessaires à la fermeture définitive de l'entreprise (résiliation du bail commercial, licenciement des salariés, inventaire des biens, vérification du passif, vente des actifs de l'entreprise) et de désintéresser au mieux les créanciers.

La cession porte sur les éléments d'actifs du fonds de commerce tels que le droit au bail des locaux dans lesquels était exploité le fonds, le matériel de bureau et informatique, les marques et brevets, ou encore sur des unités de production de l'ancien fonds de commerce.

L'objectif de la cession entraînée par la liquidation judiciaire est de fermer définitivement l'entreprise en désintéressant au mieux les créanciers. La cession porte donc sur chacun des différents éléments de l'actif de l'entreprise.

➢ **Quel est le régime juridique de la cession ?**

Trois modes de cession sont prévus :

- Celui de l'article L 622-16 (ex art. 154) pour les immeubles dont la vente peut se faire sur décision du juge commissaire après qu'il ait recueilli les observations du débiteur, du liquidateur et des contrôleurs, soit par vente aux enchères publiques, soit par adjudication amiable (devant la Chambre des Notaires), soit de gré à gré.

- Celui de l'article L 622-17 pour les unités de production. Le liquidateur suscite les offres. Le juge commissaire, après débat contradictoire, choisit celle qui lui paraît la plus sérieuse, et lui permet dans les meilleures conditions d'assurer l'emploi et le paiement des créanciers. Pour conférer à cette procédure un formalisme équivalent à celui que la loi prévoit pour les plans de cession, le Tribunal de commerce de Paris a élaboré une procédure de soumission des offres sous plis cachetés destinée à restreindre les risques d'entente entre candidats repreneurs.

- Celui de l'article L 622-18 pour les autres biens vendus, au choix du juge commissaire aux enchères publiques ou de gré à gré après avoir recueilli les observations du débiteur et des contrôleurs.

Force est de constater que les cessions judiciaires d'entreprises ou d'actifs se font souvent à bas prix et manquent de transparence du fait même du formalisme judiciaire qui désoriente le justiciable et dont profitent les intermédiaires qui se font une spécialité de rapprocher l'offre de la demande.

Pour faciliter l'action des mandataires, le Tribunal de commerce de Paris, avec les administrateurs et les mandataires judiciaires ainsi que le Conseil des greffiers des Tribunaux de commerce, a réalisé le portail Internet actifsjudiciaires.org qui donne accès au premier marché virtuel d'entreprises et d'actifs à céder. Les 450 mandataires de justice devraient progressivement l'alimenter de toutes les offres en cours d'ici la fin de 2003.

- **Les données chiffrées relatives aux cessions d'actifs depuis le 1er janvier 2001 (sur les cinq derniers semestres)**

Après avoir diminué de 19% en 2002 par rapport à 2001 le nombre de cessions d'actifs judiciaires semble se stabiliser au premier semestre 2003.

Le pourcentage d'autorisations de vente de gré à gré d'immeubles a beaucoup diminué entre les années 2001 et 2002, passant de 45 à 10, soit –77%.

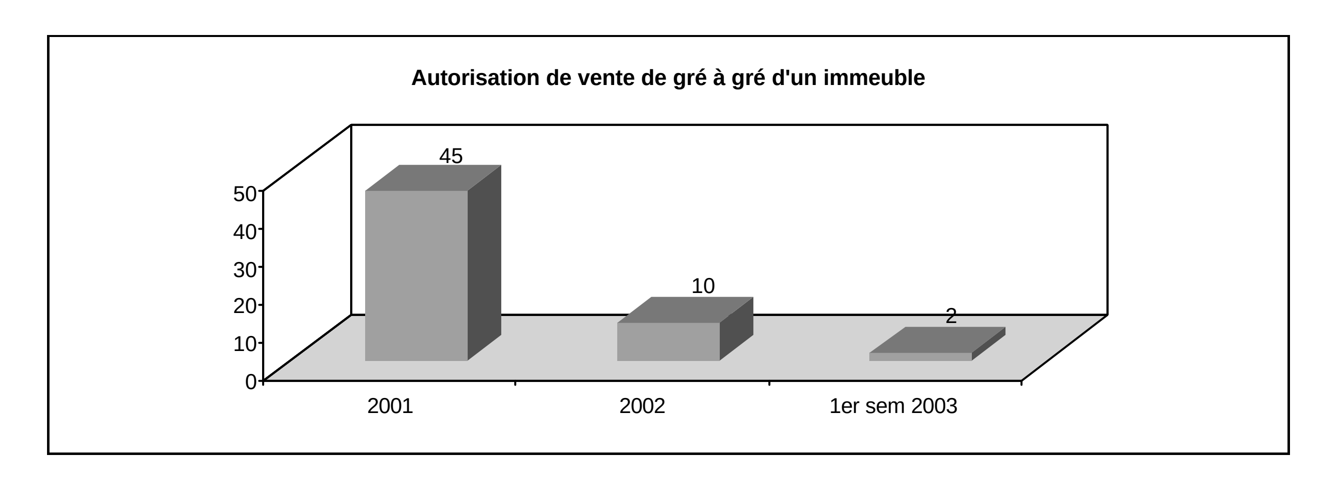
Le pourcentage d'autorisations de cession globale d'unités de production est faible, 4 en 2001 (soit 0,2%), 7 en 2002 (soit 0,4%), conformément à l'augmentation du nombre de plans de cession au cours de la même année, et 2 au premier semestre 2003 (soit 0,2%). (Cf le commentaire de Me Brouard ci-après)

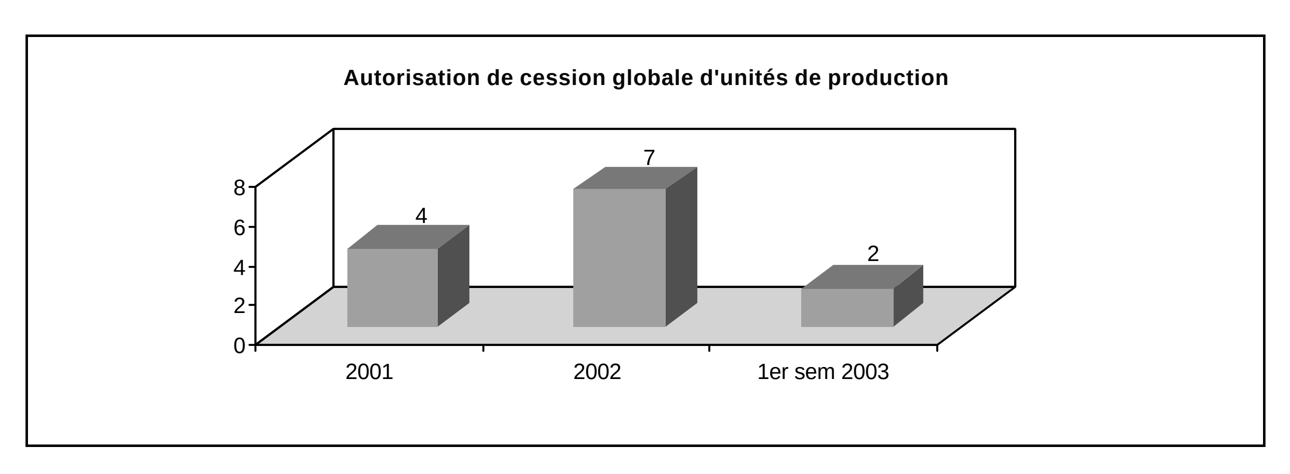
Le nombre d'autorisations de cession de gré à gré des autres biens est, en revanche, plus élevé, et connaît une augmentation de 8,5% en 2002. Les résultats du premier semestre 2003 se situent pour l'instant au même niveau qu'en 2002.

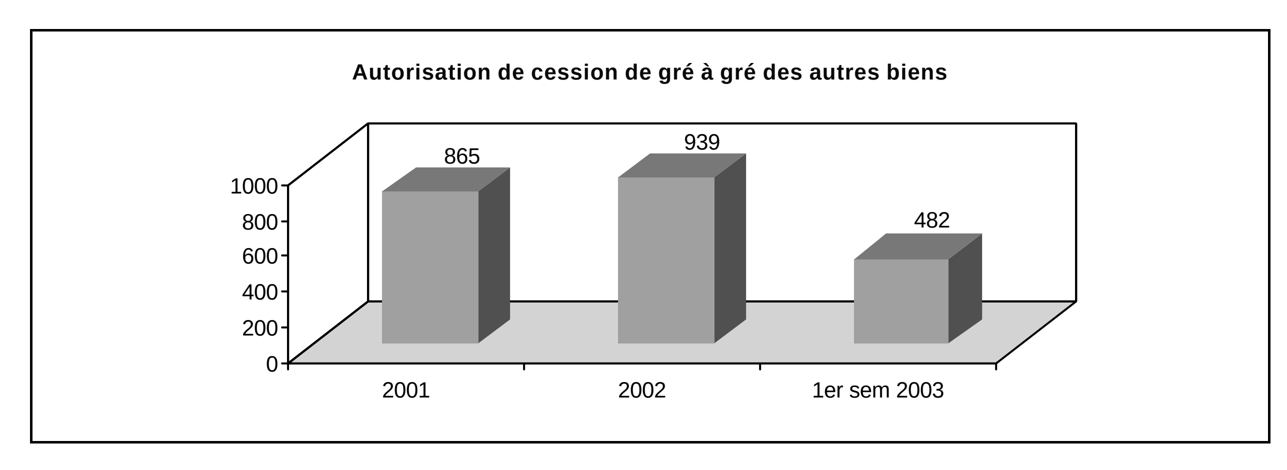
Enfin, le nombre d'autorisations de cession aux enchères publiques des autres biens a nettement diminué entre les années 2001 et 2002, passant de 1 095 à 667, soit –39%.

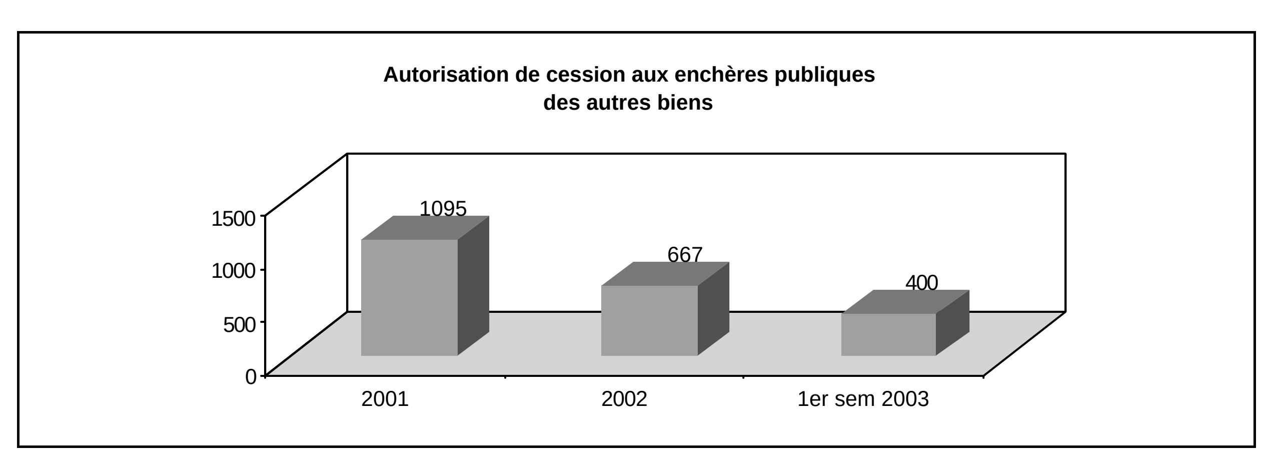
Il convient de souligner le faible nombre de cessions d'unités de production en raison de la rareté de la poursuite des activités des entreprises en liquidation judiciaire, sachant que les cessions d'entreprises (et par conséquent des unités de production) entrent dans le cadre du redressement judiciaire. En liquidation judiciaire, hormis le cas des cessions des unités de production, l'entreprise est démembrée et ses éléments d'actifs sont cédés partiellement ou séparément selon les modalités définies par les textes.

	Nb de cessions d'actifs
2001	2 009
2002	1 623
2003	886


Autorisation de vente de gré à gré d'un immeuble
50
40
30
20
10
0
45
10
2
2001
2002
1er sem 2003


Autorisation de cession globale d'unités de production
8
6
4
2
0
4
7
2
2001
2002
1er sem 2003


Autorisation de cession de gré à gré des autres biens
1000
800
600
400
200
0
865
939
482
2001
2002
1er sem 2003


Autorisation de cession aux enchères publiques
des autres biens
1500
1000
500
0
1095
667
400
2001
2002
1er sem 2003

➢Commentaire de Maître Xavier Brouard, mandataire judiciaire à la liquidation des entreprises

Les différents modes de vente et de régimes venant d'être rappelés dans la précédente section (3.3.2.1), la pratique appelle les commentaires suivants :

La vente des actifs mobiliers corporels (mobilier, matériel, véhicule) est habituellement confiée par les liquidateurs aux commissaires priseurs judiciaires. Pour la vente des objets mobiliers corporels, les commissaires priseurs apprécient l'opportunité de céder de gré à gré ou de vendre aux enchères sur place ou en salle des ventes en fonction des coûts de déménagement, de transport, mais également des loyers susceptibles de continuer à courir à la charge de la liquidation pendant le temps nécessaire à une vente. (voir ci-après le commentaire de Me Martinot, commissaire-priseur judiciaire).

La vente des actifs mobiliers incorporels (marque, fonds de commerce) est effectuée par le liquidateur.

Pour ce qui est des biens mobiliers incorporels et plus particulièrement les fonds de commerce, les ventes interviennent de plus en plus dans le cadre de soumission d'offres sous plis cachetés, procédure qui a l'avantage de la rapidité qui, permet d'éviter que les candidats acquéreurs ne s'entendent mais qui présente l'inconvénient de présider potentiellement à un mécanisme de surenchère qui peut s'avérer incontrôlé parce que non régie par les règles de la vente aux enchères publiques.

Il convient ensuite de noter que l'existence de la cession d'unité de production de l'article L 622-17 du Code de Commerce, ancien article 155 de la loi du 25 janvier 1985.

La loi ne donne pas de définition de l'unité de production dont on peut à priori penser qu'elle est, dans l'esprit du législateur, une usine.

L'unité de production peut également être un fonds de commerce.

Pour déterminer si une cession de fonds de commerce doit intervenir sous le régime de l'article L 622-17, c'est-à-dire celui de la cession d'unité de production, ou au contraire sous le régime de l'article L 622-18, on peut considérer que l'élément déterminant est de savoir si la vente intervient dans le cadre d'une poursuite d'activité autorisée par la Tribunal en liquidation judiciaire, le fonds de commerce étant alors cédé avec les emplois qui sont attachés en vertu de l'article L 122-12 du Code du Travail.

La cession d'unités de production est donc rare puisque les poursuites d'activité en liquidation sont rares. La cession d'unités se heurte de surcroît sur le plan social à une difficulté majeure qui est qu'une jurisprudence de la Cour de cassation, devenue constante, impose en principe au candidat repreneur la poursuite de la totalité des contrats de travail du personnel employé en vertu de l'article L 122-12 du Code du travail, ce qui fait fuir les candidats repreneurs.

Il convient enfin de rappeler que les ventes d'actif immobilier sont quant à elles régies par l'article 622-16 du Code de Commerce (ancien article 154 de la loi du 25 janvier 1985 qui prévoit, en alternative dans les formes d'une saisie immobilière (à la Barre du TGI), la vente de gré à gré ou encore la vente aux enchères publiques par devant Notaire, ces modalités de vente étant plus précisément régies par les dispositions des articles 125 à 1339 du décret du 27 décembre 1985.

➢Commentaire de Maître Martinot, commissaire priseur judiciaire : Définition et rôle du Commissaire priseur Judiciaire dans les procédures collectives

La loi du 10 juillet 2000 a libéralisé les ventes volontaires aux enchères publiques en attribuant compétence pour y procéder aux Sociétés de Ventes Volontaires, mais elle a entendu réserver aux Officiers Ministériels, et plus particulièrement aux Commissaires Priseurs Judiciaires, les ventes, les inventaires et prisées judiciaires en raison des garanties qu'offrent les Officiers Ministériels.

Parmi ceux-ci, les Commissaires priseurs Judiciaires sont les seuls à recevoir une formation spécifique sur le matériel industriel et commercial, et à consacrer aux ventes et aux prisées la totalité de leur activité professionnelle à la différence des autres Officiers Ministériels vendeurs de meubles pour lesquels il ne s'agit que d'une activité accessoire.

Les Juges Commissaires et les Mandataires Judiciaires font appel à la spécialisation et à la compétence des Commissaires priseurs Judiciaires, dans plus de 90% des procédures engagées.

Les Commissaires priseurs Judiciaires sont les seuls acteurs de la procédure à se déplacer systématiquement dans les entreprises. De ce fait, ils apportent un certain nombre de renseignements complémentaires aux autres intervenants. Ils réalisent un grand nombre de missions annexes aux inventaires et ventes dans l'intérêt du dossier comme : gestion physique de la restitution des biens appartenant à des tiers, réalisation des opérations utiles pour la préservation du site, mise hors gel et hors tension des installations, restitution des locaux, remises des clefs aux propriétaires, visite du fond de commerce, information sur les produits dangereux ou à retraiter, individualisation des biens faisant l'objet de clause de réserve de propriété, de contrat de location ou de leasing, changement des serrures, déclaration d'effraction dans les locaux, nettoyage de locaux, immobilisation des véhicules, rapatriements des actifs mobiliers après résiliation du bail,…

A) Le rôle du Commissaire Priseur Judiciaire dans les cessions d'entreprises.

Nous nous attacherons dans cette approche à relater notre expérience de la pratique de la loi de 1985 sur les transmissions et cessions d'entreprises et à apporter des pistes d'amélioration possible.

La transmission des entreprises en matière de procédures collectives peut se faire en deux occasions aujourd'hui.

1°) Lors du redressement judiciaire, afin de satisfaire à l'article 1 de la loi du 25.01.1985 c'est-à-dire ''permettre la sauvegarde de l'entreprise, le maintien de l'activité et de l'emploi et l'apurement du passif''. C'est un jugement qui arrêtera le plan de cession après une période d'observation, une collecte des offres et une vérification du sérieux de ces offres (conditions et solvabilité).

Précédant la volonté actuelle de voir mieux apprécier le caractère sérieux de l'offre, et d'éviter les cessions à vil prix sous le prétexte d'une sauvegarde d'un certain nombre d'emplois, beaucoup de juges Commissaires demandent déjà l'avis du Commissaire Priseur Judiciaire sur ces offres.

Cela permet souvent d'écarter du champ de reprise des actifs mobiliers non nécessaires à la continuité de l'activité (et de réaliser aux enchères publiques apportant ainsi des fonds nécessaires pour désintéresser les créanciers), ou de faire augmenter les propositions des repreneurs pour l'actif mobilier, qui trop souvent utilisent l'argument du sauvetage de l'emploi pour acquérir l'entreprise ou les unités de production à vil prix.

Il serait important de donner la possibilité au Juge Commissaire de se faire assister de l'expert en actif mobilier pour l'examen des plans de cession.

Les transmissions et cessions d'une entreprise ne doivent pas entraîner un effet de concurrence.

D'autre part, nous avons constaté que les plans de cessions d'entreprises ou d'unités de production étaient adoptés souvent après une longue période d'observation ou d'exploitation, sur la base d'un inventaire estimatif parfois devenu obsolète car dressé dans les quinze jours du jugement d'ouverture.

Un récolement d'inventaire faisant le point sur l'avancement des paiements des contrats de leasing ou de prêt, établissant un nouvel état des stocks et rapprochant les biens en cours de fabrication et la facturation doit permettre d'éclairer le Tribunal.

Cette formule est plus adaptée que la vente ''à dire d'expert'' car celle-ci à parfois pour désavantage de fixer la valeur du stock après le jugement par un pointage et une valorisation contradictoire avec le repreneur, ce qui peut crer une situation tendue entre les parties.

La formule du récolement préalable n'empêchera pas la mise à disposition postérieure.

2°) Lors de la liquidation judiciaire

L'objectif de la procédure n'est plus le même. Il s'agit là de cesser l'activité en résiliant le bail, licenciant les salariés, vérifiant le passif, inventoriant les actifs mobiliers et immobiliers et en les vendant. C'est la fin de l'activité de l'entreprise et la réalisation de ses biens pour désintéresser les créanciers.

La nécessité d'établir un inventaire avec prisée (art L621-18 du nouveau Code de Commerce et art51 du décret 85-1388 du 27 décembre 1985) apparaît aujourd'hui toujours indispensable dans toutes les procédures de redressement judiciaire et de liquidation judiciaire, répondant ainsi à la volonté de transparence et de rigueur dans le traitement des procédures.

Si l'inventaire apparaît comme une mesure conservatoire, l'estimation des actifs mobilier effectuée en toute neutralité et avec une garantie d'exactitude et de précision, est aussi nécessaire aux intervenants de la procédure pour apprécier entre autres le caractère sérieux des éventuelles offres de reprise en cas de cessions de fonds de commerce ou d'actifs mobiliers.

Il reste trois formules de cessions dans ce cas : une pour les immeubles, une pour les unités de production lorsque cela est encore possible et une pour le restant des biens meubles.

C'est une ordonnance du Juge Commissaire qui décide du moyen de ces cessions : la vente aux enchères publiques et le vente de gré à gré.

Il est difficile de prévoir les mêmes règles pour la réalisation d'un actif immobilier et la réalisation d'un actif mobilier qui par essence est transportable. La publicité à faire autour d'une vente d'immeuble est très facile à prévoir et à mettre en place sans risque de disparition du bien. A contrario, il est difficile de concilier la plus large publicité autour d'un bien mobilier, et le risque de vol ou de dégradation de ce bien qu'elle entraîne.

Il convient aussi de rappeler que dans les liquidations judiciaires, la résiliation rapide du bail nécessite la libération des locaux et la dispersion des actifs pour éviter des loyers supplémentaires. Ceci aboutit souvent à débarrasser et nettoyer le local, avant qu'une solution ait été adoptée pour la réalisation des actifs mobiliers.

Ces réalisations peuvent s'effectuer de deux manières :

a) La vente aux enchères publiques

La vente aux enchères publiques est par essence ouverte à tout acquéreur, elles est juridiquement opposable à tout créancier, et donc répond à une volonté de transparence. Elle fait l'objet d'une publicité nationale ou internationale dans les journaux d'annonces légales et les revues spécialisées des secteurs d'activités concernées. Elle répond donc à la volonté de rigueur et d'efficacité dans le traitement des dossiers. Pour toutes ces raisons, elle est nationalement le moyen principal de réalisation des actifs mobiliers.

b) La vente de gré à gré

La confidentialité des ventes de gré à gré a pour effet d'affaiblir la transparence de réalisation des actifs en ne permettant pas toujours à tous de se positionner pour une acquisition. Ce moyen de cession peut être opaque dans l'esprit du public et susceptible de discréditer la décision du Juge Commissaire.

La vente de gré à gré ne doit donc être retenue qu'à titre exceptionnel, par ordonnance du Juge Commissaire dans le cas où la proposition est supérieure à la valeur figurant à l'inventaire et où elle permet, soit d'éviter un coût de transport important, soit que la consistance ou la nature spécifique des biens à réaliser ne permettent pas d'envisager le plus grand nombre d'acquéreurs.

Ex : Entreprises dans un secteur d'activité monopolistique, entreprises dans un secteur d'activité réglementée et protégée (pharmacie, nucléaire, Défense Nationale)…

C) Observation sur les statistiques

Les statistiques fournies par le Greffe du Tribunal de Commerce de Paris appellent de notre part les remarques suivantes :

Dans le cadre de la liquidation le nombre de cessions globales d'unités de production est faible, l'expérience montrant que le Tribunal favorise les plans de cession dans le cadre du redressement judiciaire, ce qui est conforme à l'esprit de la loi et qui pourra encore se développer (15% des entreprises en redressement judiciaire)

Il pourrait être utile d'inscrire dans les textes de lois eux-mêmes, l'obligation d'établir dans un plus grand nombre de procédures une prisée (= inventaire + estimation) des actifs mobiliers par l'intermédiaire d'un Commissaire Priseur Judiciaire.

En revanche si les cessions d'immeubles dans le cadre de la liquidation judiciaires paraissent être la pratique courante par voie de la vente de gré à gré, la vente aux enchères publiques des biens meubles devraient être favorisés et devenir la règle : en effet pourquoi privilégié un acheteur pour des objets qui sont par essence mobiles, transportables et aptes à être dispersés. Le système de la garantie d'enchères auprès d'un acquéreur potentiel permet d'allier les deux formules ''gré à gré et enchères publiques'' avec succès.

3.3.2. La mission du greffier en matière de procédures collectives

La loi sur les procédures collectives déroge aux principes de droit commun dans la plupart des branches du droit privé.

Le greffier du Tribunal de commerce, auxiliaire de justice, veille à une bonne application de la loi. Il apporte aux juridictions consulaire un soutien technique institutionnel et permanent.

Quel est le rôle du greffier dans le traitement des affaires ?

- Il assiste les membres du Tribunal à l'audience et dans tous les cas prévus par la loi (Art. 821-1 du COJ). Il veille au respect des règles de procédure lors des audiences à huis clos en chambre du conseil et à l'audience publique.

- Il apporte sa connaissance approfondie du droit des procédures collectives, et des différentes branches du droit impliquées par cette loi. Il intervient dans la mise en état des affaires et la mise en forme des décisions prises et motivées par les juges (R821-2 du COJ).

Enfin, le greffier conserve les pièces essentielles de chacun des dossiers dont il possède une connaissance approfondie. Il est le garant du bon déroulement des affaires.

3.3.3. Commentaire de Monsieur Albert Reins, délégué général chargé du traitement des difficultés des entreprises au Tribunal de commerce de Paris : **Les cessions d'entreprises dans le cadre de la prévention judiciaire des difficultés des entreprises**

Rappelons que le cadre juridique dans lequel s'exprime la prévention des difficultés des entreprises pour les tribunaux de commerce, ce que nous appelons la prévention judiciaire, est celui des dispositions des articles 34 à 38 de la loi du 01/03/84 modifiée le 10/06/94, et de son décret d'application du 01/03/85, modifié le 21/10/94. Ces cinq articles de la loi sont devenus en 2000 les articles L 611-2 à L611-6 du nouveau code de commerce.

La prévention judiciaire comporte deux parties distinctes :

1.- La prévention détection :

Elle est définie par l'article L 611-2 du code de commerce (article 34 de la loi du 01/03/84). Cet article autorise le président du tribunal à convoquer toute entreprise qui connaîtrait des difficultés de nature à compromettre la continuité de son exploitation pour que soient envisagées les mesures propres à redresser la situation.

2.- La prévention traitement :

Elle est définie par les articles L 611 à L 611-6 (articles 35 à 38 de la loi du 01/03/84). Ces 4 articles organisent le mandat ad hoc et le règlement amiable. Cette procédure donne pouvoir au président, sur requête du représentant légal de l'entreprise, de nommer soit un mandataire ad hoc (mandat ad hoc), soit un conciliateur (règlement amiable) pour **ASSISTER** le dirigeant d'une entreprise qui connaîtrait des difficultés, quelles qu'en soient en fait la nature (juridique, économique ou financière), pour négocier avec ces créanciers et ses partenaires (actionnaires actuels ou futurs, partenaires financiers, co-contractants, etc…), dans le but d'assurer tant la continuité de l'exploitation que la pérennité de l'entreprise.

Il s'agit en fait d'organiser, sous le contrôle du président du tribunal et par l'assistance active d'un mandataire nommé à cet effet, le redressement amiable d'une entreprise en difficulté.

On aura rapidement compris que les procédures de prévention sont beaucoup plus axées sur le redressement de l'entreprise «par voie de continuation » plutôt que «par voie de cession ». Toutefois, cette action de redressement amiable peut, dans un certain nombre de cas limités, nécessiter :

• des cessions d'entreprises ou de fonds de commerce constitutifs d'actifs non stratégiques de l'entreprise à redresser, cessions rendues en tout état de cause indispensables au redressement de l'entreprise ou du groupe concerné,

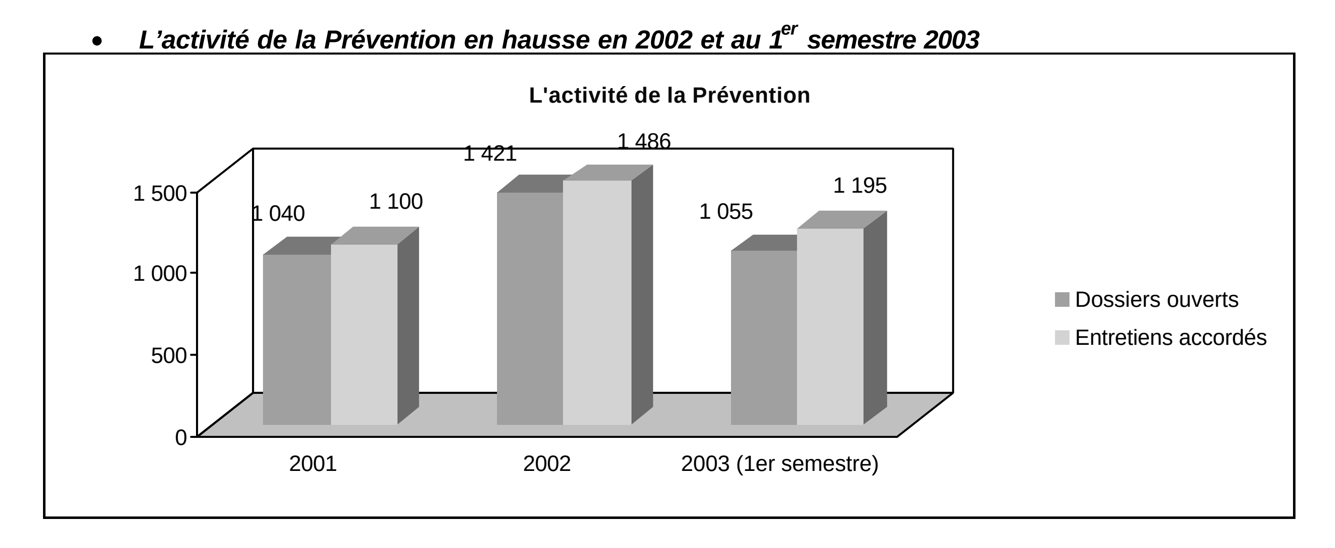
• des changements d'actionnaires minoritaires ou majoritaires qui peuvent donc s'apparenter à de véritables cessions d'entreprises,

• des changements de dirigeants, un mixage de ces différentes opérations étant parfaitement possible.

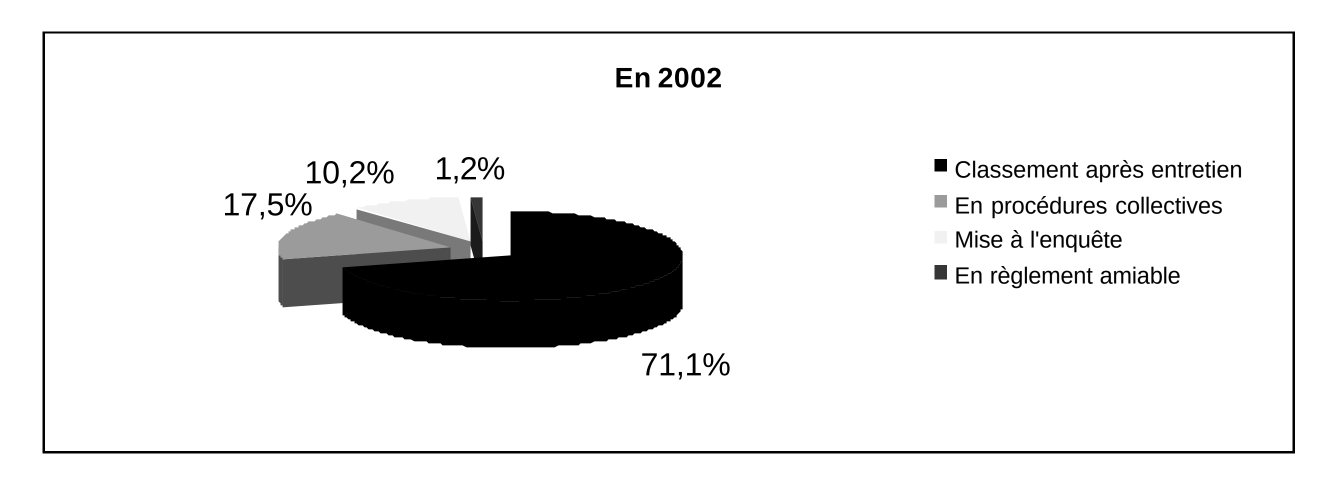
Il n'en reste pas moins que le champ d'application de la prévention traitement concerne à plus de 80% des redressements avec les mêmes dirigeants et presque les mêmes actionnaires. Au surplus, inconvénient majeur à la publicité sur ces opérations, le règlement amiable est couvert par le secret professionnel en vertu des dispositions de l'article L 611-6 du code de commerce (article 38 de la loi du 01/03/84), de sorte que seules les personnes concernées peuvent être informées.

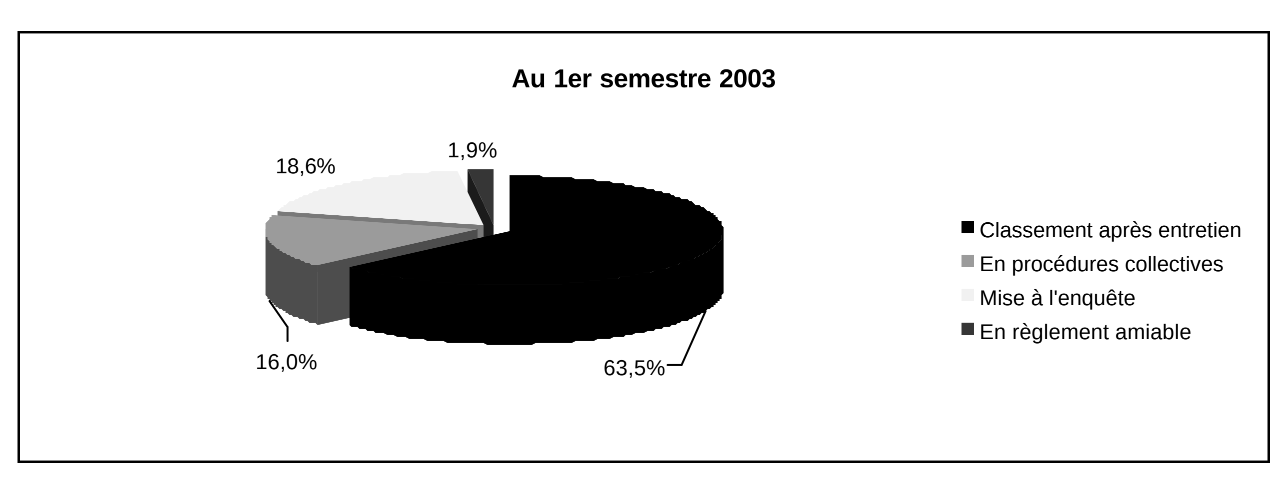
3 - Les chiffres de la Prévention des difficultés des entreprises

- ***L'activité de la Prévention en hausse en 2002 et au 1er semestre 2003***



- ***La solution des affaires venues devant la Prévention : hausse des mises à l'enquête, baisse des procédures collectives.***





- ***Forte hausse des emplois concernés par la détection au 1er semestre 2003***

Année	2001	2002	2003
Emplois concernés par la détection (1)	4 240	11 657	16 588

(1) Chiffres déclarés lors des entretiens avec les magistrats de la Commission de la Prévention

- ***Les règlements amiables et les mandats ad'hoc***

Règlements amiables et mandats ad'hoc (2)	2001	2002	2003 (1er sem.)
Désignation mandataires ad'hoc	103	100	44 (2)
Désignation conciliateurs	24	25	10 (2)

(2) Dont une expertise

Alertes des Commissaires aux Comptes (3)	179	198

(3) Selon les termes de la loi du 10 juin 1994

4- Le résultat des mandats ad'hoc et des conciliations

60% des mandats ad'hoc et des conciliations aboutissent à un sauvetage de l'entreprise.
Les 2/3 des entreprises concernées sont encore in bonis 3 à 4 ans plus tard.
A noter que 10% seulement des entreprises faisant l'objet d'un jugement d'ouvertures de procédures collectives bénéficient d'un redressement judiciaire. 5% seulement sont encore en activité à l'issue de la période d'observation. Au final, 3 à 4% des entreprises seulement réussissent leur redressement.

4. Quelles sont les entreprises potentiellement à reprendre ?

4.1. Les données chiffrées relatives aux dirigeants âgés de 58 ans et plus

57 809 entreprises parisiennes, soit 19,6% des entreprises en activité, ont à leur tête une personne âgée de 58 ans et plus, en tant que représentant unique de la société, ou co-dirigeants. A l'image du tissu économique parisien, 41% de ces entreprises revêtent la forme SARL.

Elles exercent majoritairement dans l'immobilier et les services aux entreprises (65%), secteur d'activité le mieux représenté dans Paris intra-muros.

Les entreprises en activité dirigées par un entrepreneur âgé de 58 ans et plus sont plutôt en bonne santé. 4,8% d'entre elles seulement rencontrent des difficultés à régler leurs cotisations sociales et fiscales obligatoires, ainsi qu'en témoignent les inscriptions de privilèges prises par le Trésor public et l'Urssaf auprès du greffe.

Fait surprenant : 25% de ces entreprises sont de jeunes entités, immatriculées au Registre du commerce depuis moins de 5 ans. 37,5% d'entre elles sont bien implantées dans leur secteur d'activité : elles justifient de 5 à 15 ans d'existence. Enfin, 37,5% sont des entreprises plus anciennes, créées il y a plus de quinze ans.

Contrairement aux idées reçues, 25% des dirigeants de plus de 58 ans gèrent une société créée récemment, c'est-à-dire il y a moins de 5 ans. Par ailleurs, les sociétés dirigées par des personnes de 58 ans sont souvent en bonne santé, seules 5% d'entre elles ont des difficultés à régler leurs cotisations fiscales et sociales obligatoires.

Sociétés anonymes	7 350	12,71%
SARL	23 523	40,69%
SNC (stés en nom collectif)	809	1,40%
SAS (stés par actions simplifiée)	1 393	2,41%
Sociétés civiles	23 095	39,95%
Groupements	163	0,28%
Autres *	1 476	2,84%

Date d'immatriculation	%
moins de 5 ans	24,82 %
entre 5 et 15 ans	37,37 %
entre 15 et 25 ans	21,80 %
entre 25 et 50 ans	15,90 %
plus de 50 ans	0,11 %

4.2. Quelles sont les caractéristiques des cédants et de leur entreprise ?

Ces données reflètent le profil des 4 955 entreprises dont le fonds de commerce a été cédé et de leur dirigeant (1).

- ***50% des vendeurs sont âgés de 45 à 57 ans***

Alors que les entrepreneurs de l'immédiat après-guerre ont constitué leur propre société et y ont consacré leur vie, les entrepreneurs plus jeunes n'entretiennent pas forcément le même rapport avec leurs sociétés. Ils sont plus enclins à vendre leur entreprise pour des raisons personnelles, passent fréquemment du statut de salarié à celui d'indépendant ou créent plusieurs entreprises les unes à la suite des autres. La majorité des entrepreneurs de l'après-guerre étant déjà partis à la retraite ou sur le point de partir, on observe un abaissement de l'âge moyen des dirigeants cédants, dont la grande majorité, soit 50%, est âgée de 45 à 57 ans, dont 3% de 57 ans et 4% de 56 ans. Seulement 3% d'entre eux ont 58 ans et davantage. En résumé, 10% des dirigeants ayant vendu un fonds de commerce depuis le 1er janvier 2001 sont âgés de 56 ans et plus. Le départ à la retraite ne peut donc plus être invoqué comme première cause de transmission d'entreprise.

Cette nouvelle tendance ne peut être que bénéfique pour les entreprises transmises. En effet, certains entrepreneurs proches de la retraite peuvent avoir tendance à réduire le développement de leur entreprise plusieurs années avant son départ à la retraite. L'augmentation du nombre de transmissions avant le départ à la retraite de l'entrepreneur contribue donc au maintien du dynamisme et de la croissance des entreprises transmises.

- ***91% dirigent une SARL ou sont immatriculés en qualité de commerçants***

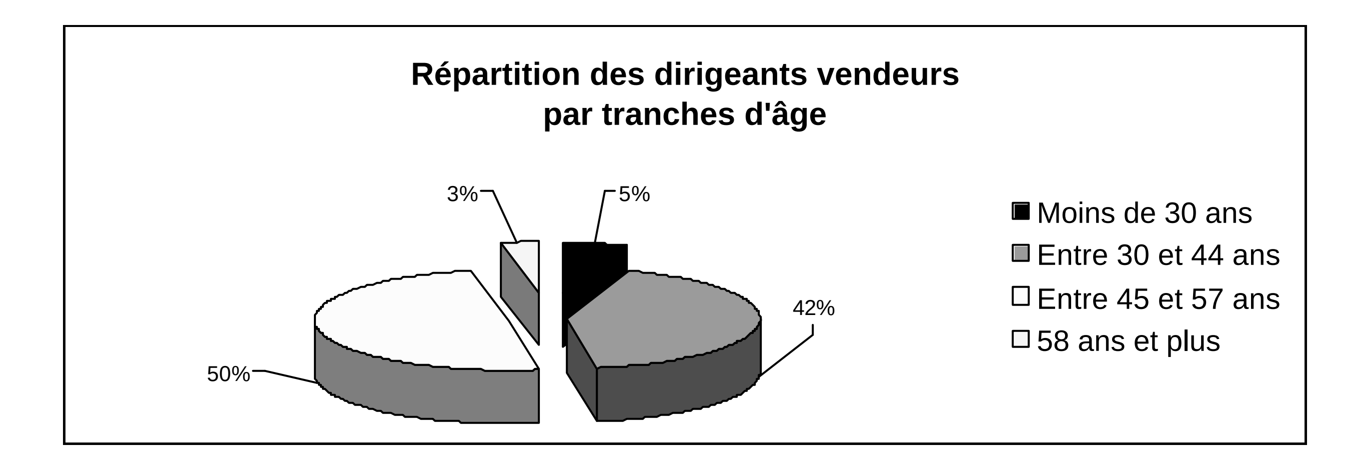
41% de ces dirigeants, tous âges confondus, dirigent une ou plusieurs SARL seuls ou en association, forme juridique qui offre un statut souple, bien adapté à la gestion d'une petite ou moyenne entreprise. La majorité de ces entreprises est constituée avec un capital social minimum de 7 500 euros.

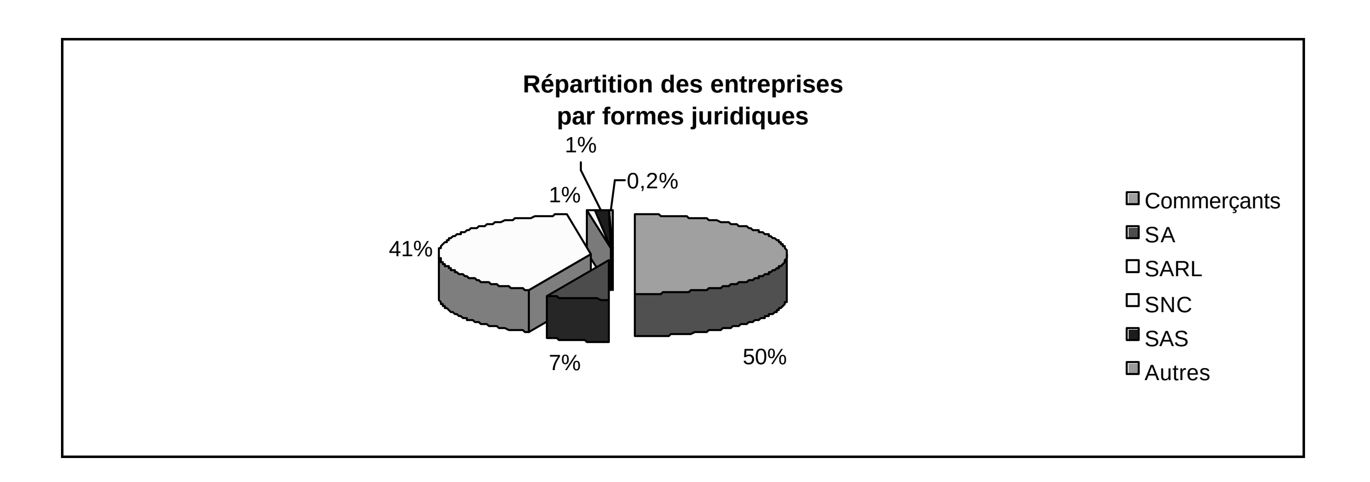
50% des dirigeants sont immatriculés au Registre du commerce en qualité de commerçants, forme juridique pour laquelle aucun montant minimum en capital n'est exigé. Seulement 1% des entreprises revêtent la forme juridique « SA », adaptée à la gestion d'une structure importante, constituées avec un capital social minimum de 37 000 euros. Au total, la majeure partie des entreprises transmises sont des SARL (41%) ou des commerçants (50%), souvent des entreprises de petite taille. Or les patrons des petites entreprises ne mesurent pas systématiquement l'importance de la continuité de leur société pour le tissu économique. Leurs connaissances en matière de transmission d'une société sont réduites et ils ne savent pas nécessairement où trouver la bonne aide et les bonnes informations, à l'inverse des dirigeants de grandes entreprises qui sont conseillés pour la transmission de leur société. Or si l'échec de la transmission d'une petite entreprise ne met en jeu que peu d'emplois, en France, plus de 80% des entreprises comptent moins de 10 salariés. Une attention réelle doit donc être portée au succès de la transmission des petites entreprises.

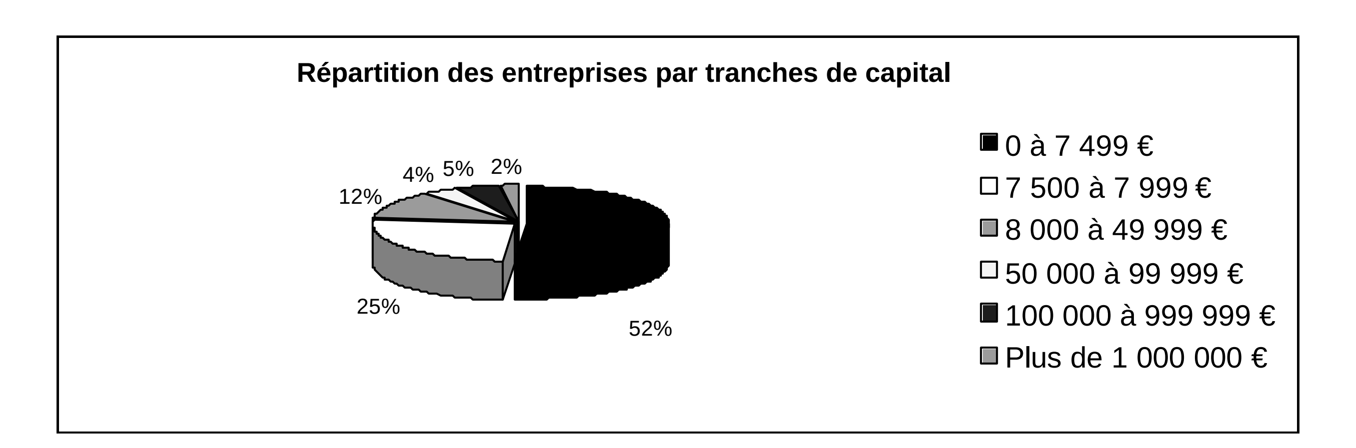
- ***42% des entreprises cédées ont entre 25 et 50 ans d'existence***

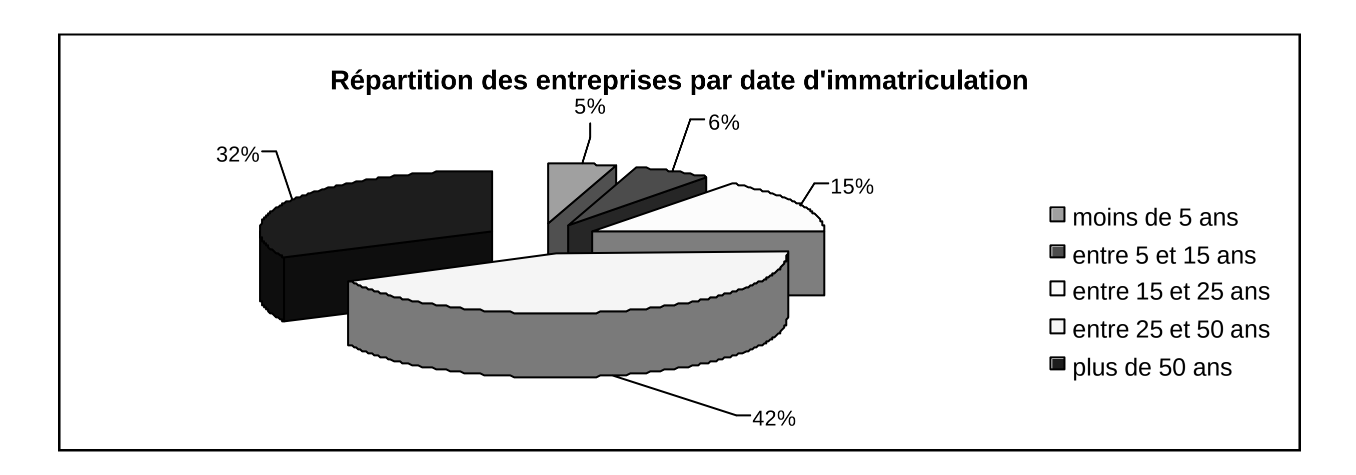
42% des entreprises cédées sont des structures relativement anciennes comprises dans une fourchette allant de 25 à 50 ans d'existence (5% ont plus de 50 ans). Sur ce stock, 57% ont été radiées du Registre du commerce pour divers motifs (radiation sur déclaration du dirigeant, radiation d'office opérée par le greffier, clôture des opérations de liquidation à la suite d'une procédure de liquidation judiciaire, etc. …). 31% des dirigeants de ces entreprises radiées étaient âgés de 56 ans.

La tendance est à l'augmentation des mouvements à la tête des petites et moyennes entreprises, les entrepreneurs n'attendant plus d'avoir atteint, voire dépassé, l'âge de la retraite pour vendre leur entreprise. L'âge moyen des dirigeants vendeurs est donc en baisse. Par ailleurs, la plupart des cédants, soit 91% d'entre eux, dirigent une petite structure, c'est-à-dire une SARL à capital minimal ou est immatriculée en tant que commerçants. Enfin, 74% des entreprises cédées au cours de la période avaient plus de 25 ans d'existence.


Répartition des dirigeants vendeurs
par tranches d'âge
3%
5%
42%
50%
Moins de 30 ans
Entre 30 et 44 ans
Entre 45 et 57 ans
58 ans et plus


Répartition des entreprises
par formes juridiques
1%
0,2%
1%
41%
7%
50%
Commerçants
SA
SARL
SNC
SAS
Autres


Répartition des entreprises par tranches de capital
4%
5%
2%
12%
25%
52%
0 à 7 499 €
7 500 à 7 999 €
8 000 à 49 999 €
50 000 à 99 999 €
100 000 à 999 999 €
Plus de 1 000 000 €



- **Répartition des entreprises cédées par sections NAF**

41% des cédants exercent une activité d'hôtellerie / restauration et 28% sont engagés dans le commerce, les réparations automobiles et d'articles domestiques. Ainsi que cela a pu être observé précédemment, ces deux branches d'activité regroupent la majorité des fonds de commerce cédés et suscitent l'intérêt des repreneurs.

41% des entreprises cédées sont engagées dans le secteur hôtellerie et restauration et 28% dans le secteur commerce et réparations.

	% d'entreprises
Agriculture, chasse, sylviculture	0,00%
Pêche, aquaculture, services annexes	0,00%
Industries extractives	0,00%
Industries manufactutrière	10,79%
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	0,00%
Construction	0,57%
Commerce ; réparations automobile et d'articles domestiques	28,38%
Hôtels et restaurants	41,56%
Transport et communication	1,66%
Activités financières	1,60%
Immobilier, location et services aux entreprises	6,86%
Administration publique	0,16%
Education	0,24%
Santé et action sociale	0,39%
Services collectifs, sociaux et personnels	6,33%
Sans activité commerciale	1,46%

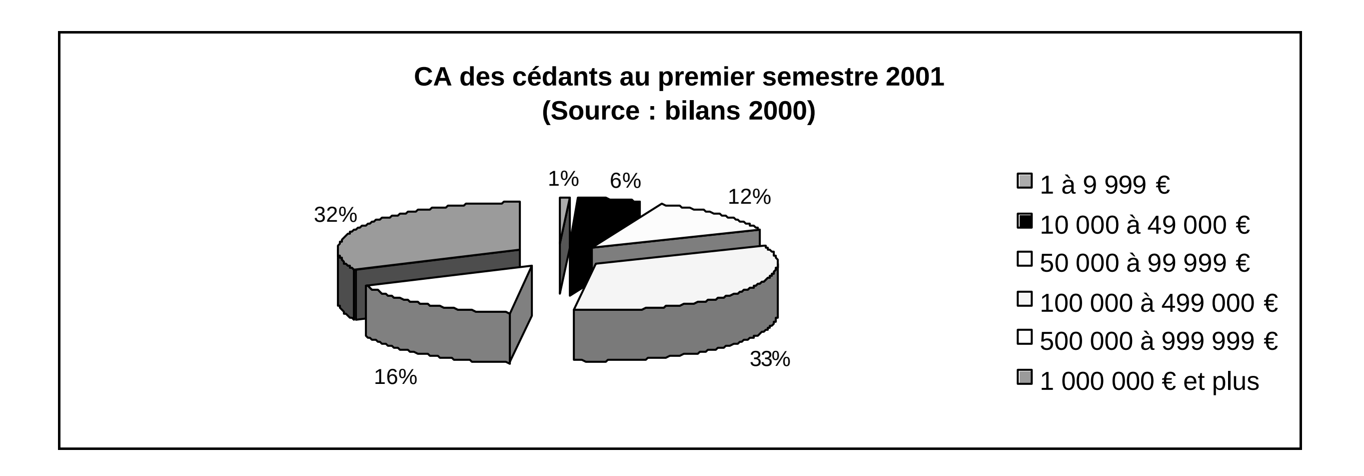
- **Le chiffre d'affaires des entreprises des cédants (pour les cinq derniers semestres)**

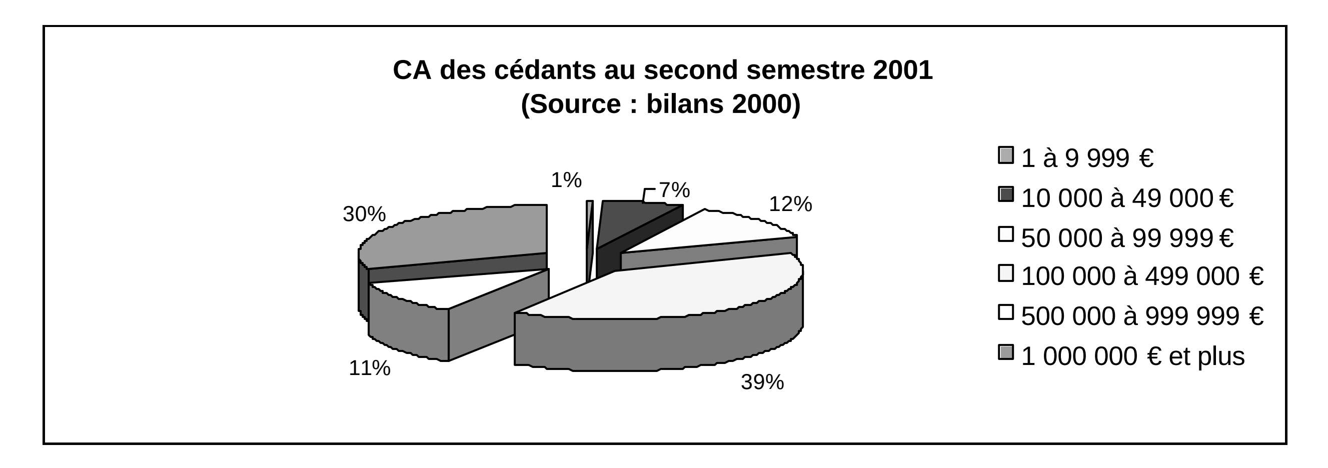
Dans le cadre d'une reprise d'entreprise, nous dit Gilles Lecointre, dont le commentaire intégral figure à la partie *4.5. Les difficultés et obstacles à surmonter*, l'élément auquel il faut s'intéresser n'est pas tant le chiffre d'affaires que la rentabilité. En effet, c'est la rentabilité qui permet au dirigeant de se rémunérer, d'investir et ainsi de faire fructifier son capital.

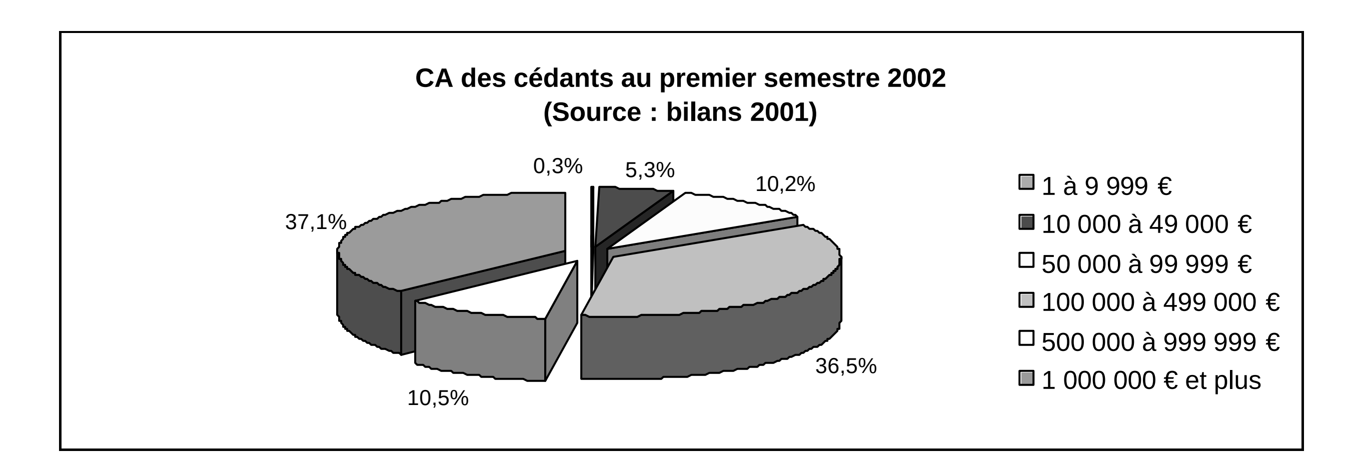
Les données du Registre du commerce ne permettant pas d'effectuer facilement une analyse de la rentabilité des entreprises cédées, l'étude se basera sur le critère du chiffre d'affaires déclaré dans les comptes annuels déposés au greffe par les cédants. Le dépôt des comptes annuels au greffe est une obligation fiscale qui s'applique aux sociétés à responsabilité limitée, aux sociétés anonymes, aux sociétés par actions, et à certaines sociétés en nom collectif. Les entrepreneurs individuels ne sont pas tenus de déposer leurs comptes.

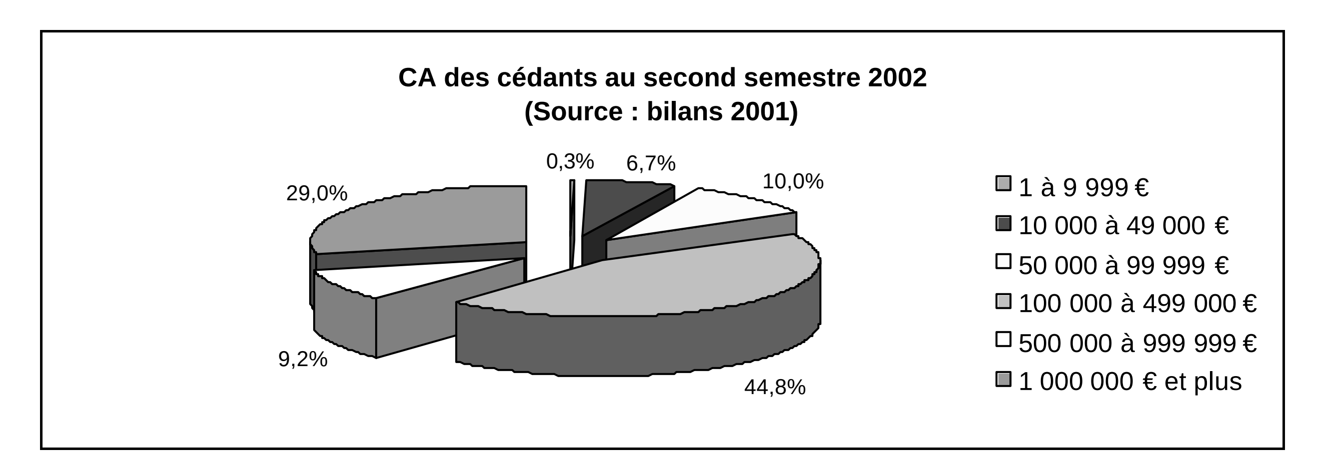
Premier constat : le chiffre d'affaires tel que déclaré dans les comptes annuels par les cédants subit une certaine dégradation à partir du second semestre 2002. A compter de cette date, le nombre d'entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 1 000 000 d'euros diminue (12% au premier semestre 2003, contre 29% au second semestre 2002, et 37% au premier semestre 2002). Cette dégradation reflète les difficultés conjoncturelles rencontrées par l'économie française et parisienne depuis plus d'un an. Les cédants ayant déclaré un faible chiffre d'affaires (compris entre 1 et 9 999 euros) sont peu nombreux.

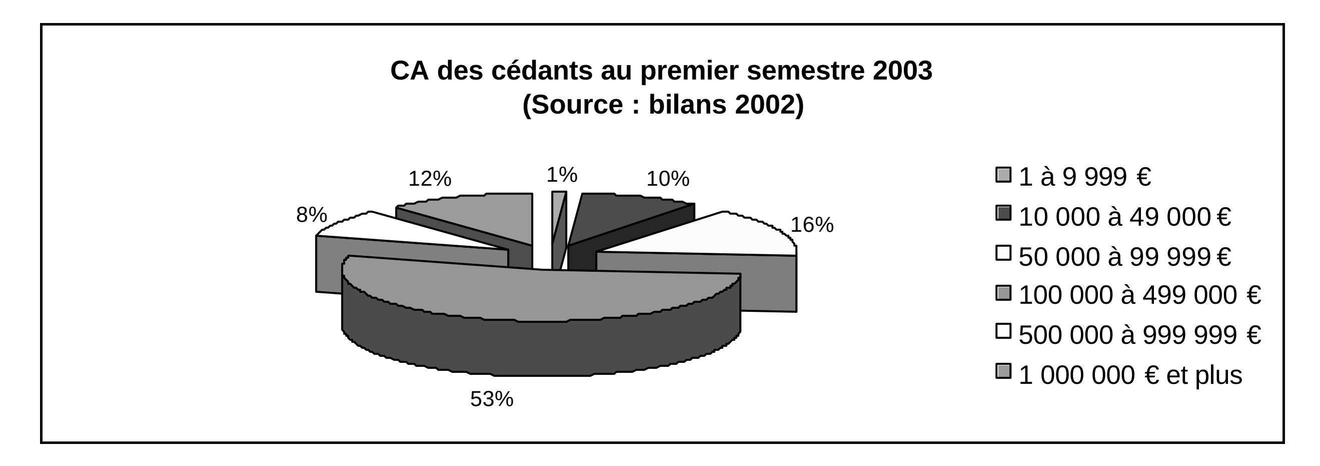
Le chiffre d'affaires moyen des entreprises cédées a diminué au cours de la période, surtout au premier semestre 2003, ainsi un nombre accru d'entreprises est cédé en raison de difficultés conjoncturelles.











4.3. Quelles sont les caractéristiques du repreneur et de son entreprise ?

Ces données reflètent le profil des 5 818 entreprises qui ont repris un fonds et de leur dirigeant.(1)

La population des repreneurs est constituée à 49% de personnes âgées de 30 à 44 ans, dont 64% dirigent une SARL. La tendance générale est à l'augmentation de la population des repreneurs, avec un nombre croissant d'entrepreneurs changeant plus rapidement d'entreprise, et ne restant pas dans la même entreprise toute leur vie.

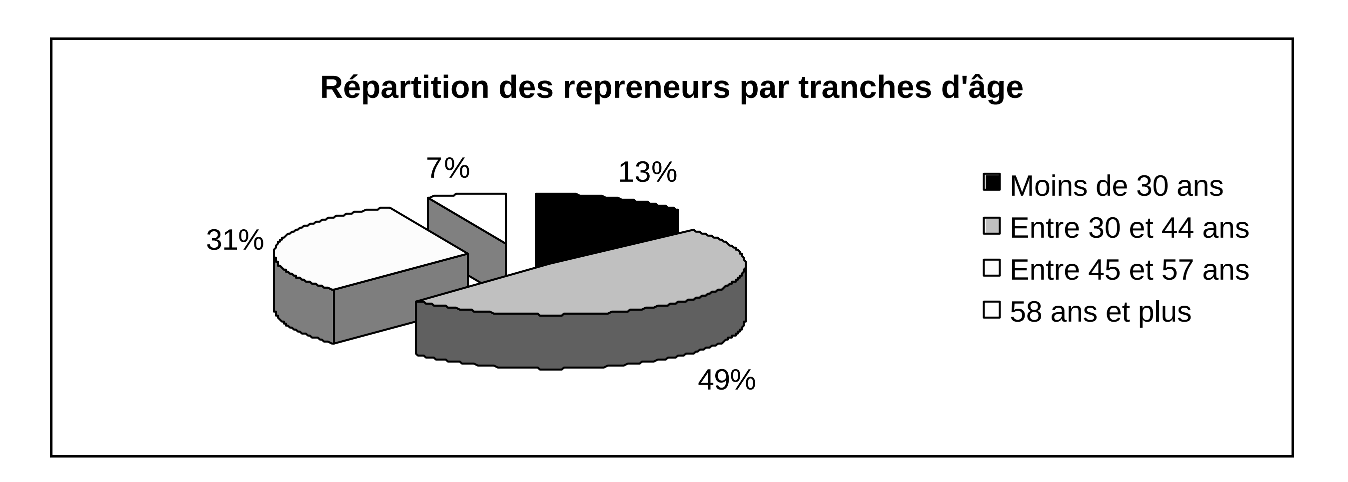
7% des repreneurs sont âgés de 58 ans et davantage, ce qui signifie que certains dirigeants choisissent de poursuivre leur activité entrepreneuriale bien que très proches de l'âge de la retraite. Sur cette population, 55% dirigent une SARL, et 16% une SA ou une SAS (société par actions simplifiée) seuls ou en association, et 24% sont immatriculés en qualité de commerçants. Certains repreneurs de

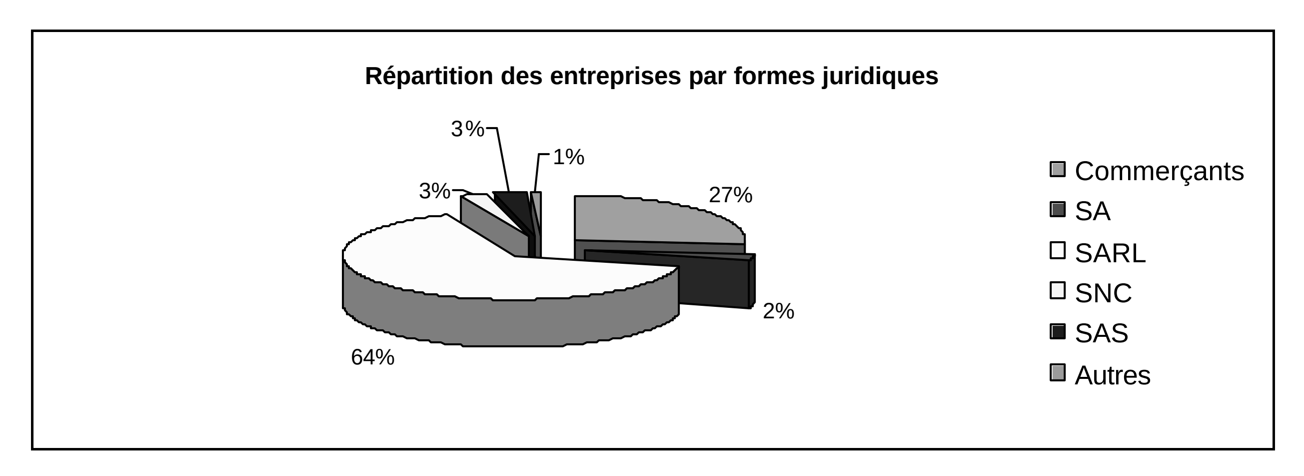
plus de 58 ans s'immatriculent en qualité de commerçants pour valoriser leur savoir-faire en dehors du statut de salarié.

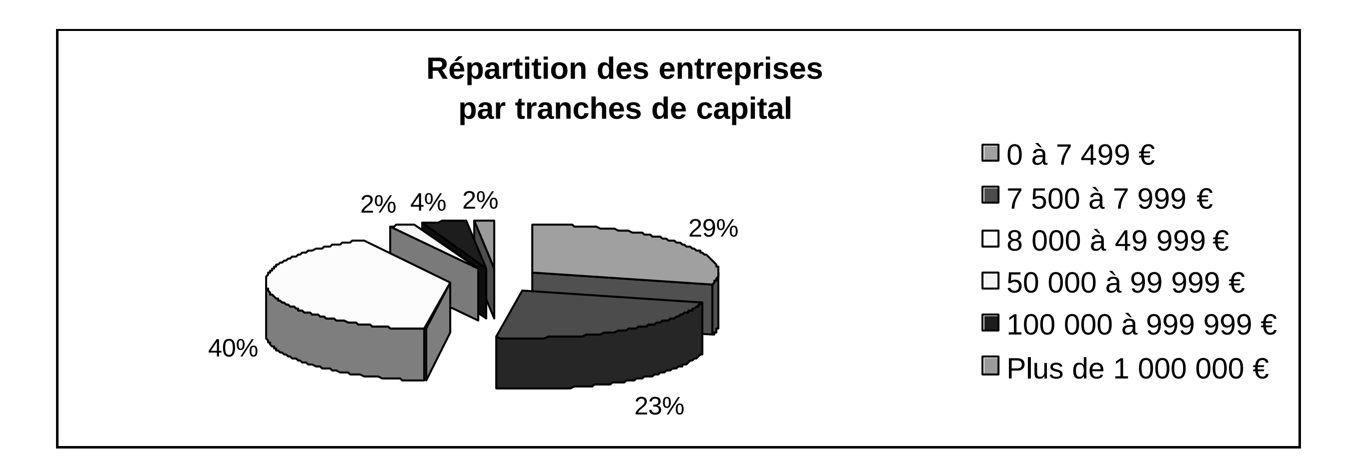
93% des entreprises sont des structures récentes, immatriculées depuis moins de 5 ans, et de taille assez restreinte, créées pour 92% d'entre elles avec un capital social inférieur à 50 000 euros. Sur ce stock, 23% se sont créées avec le capital social minimum exigé pour les SARL (7 500 euros). 7% sont des entités plus anciennes bien implantées dans leur secteur d'activité.

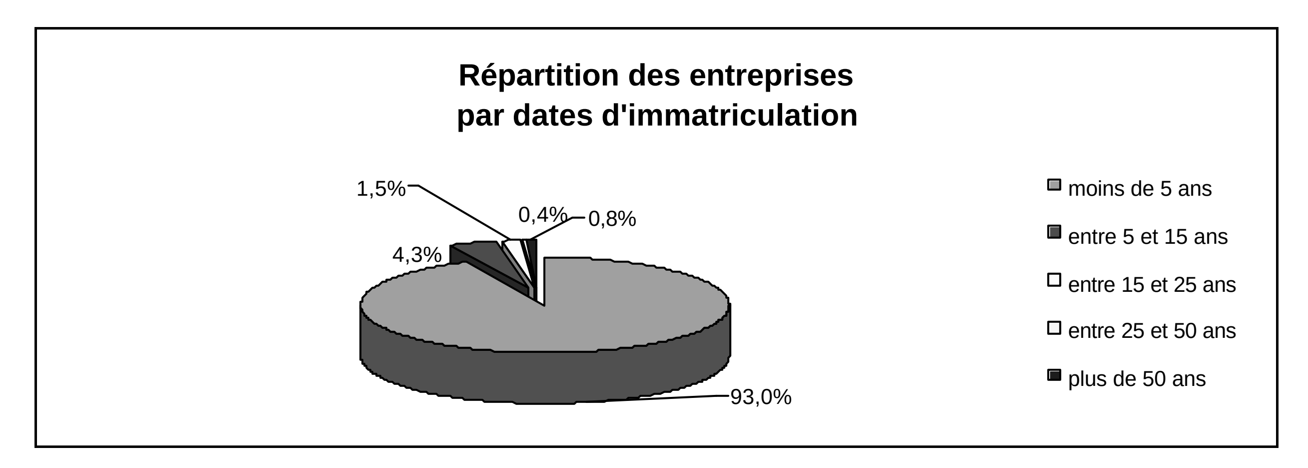
La motivation des repreneurs d'entreprise sont de deux types, soit le développement de la structure d'origine, soit l'élargissement de leur entreprise par l'acquisition d'un nouveau fonds de commerce exerçant une activité connexe. (Ex : une SARL engagée dans la vente de vêtements pour femmes élargit son activité en acquérant un fonds de commerce de salon de thé).

7% des repreneurs ont plus de 58 ans. Par ailleurs, cette catégorie de repreneurs est généralement à la tête d'entreprises de structures plus importantes, telles que SA et SAS, que l'ensemble des repreneurs.
La quasi-totalité des entreprises reprises est immatriculée depuis moins de 5 ans, ce qui montre que la plupart des repreneurs rachètent une entreprise en vue de la modifier ou de l'intégrer à une structure déjà existante.









- **Répartition des entreprises reprises par sections NAF**

43% des entreprises sont engagées dans le domaine de l'hôtellerie et de la restauration, et 22,5% dans celui du commerce, des réparations automobile et d'articles domestiques, qui sont également les branches les mieux représentées en matière de cession de fonds de commerce.

A l'image des entreprises cédées, les entreprises reprises appartiennent majoritairement aux secteurs hôtels et restaurants et commerces et réparations pour 49,5 et 26% respectivement.

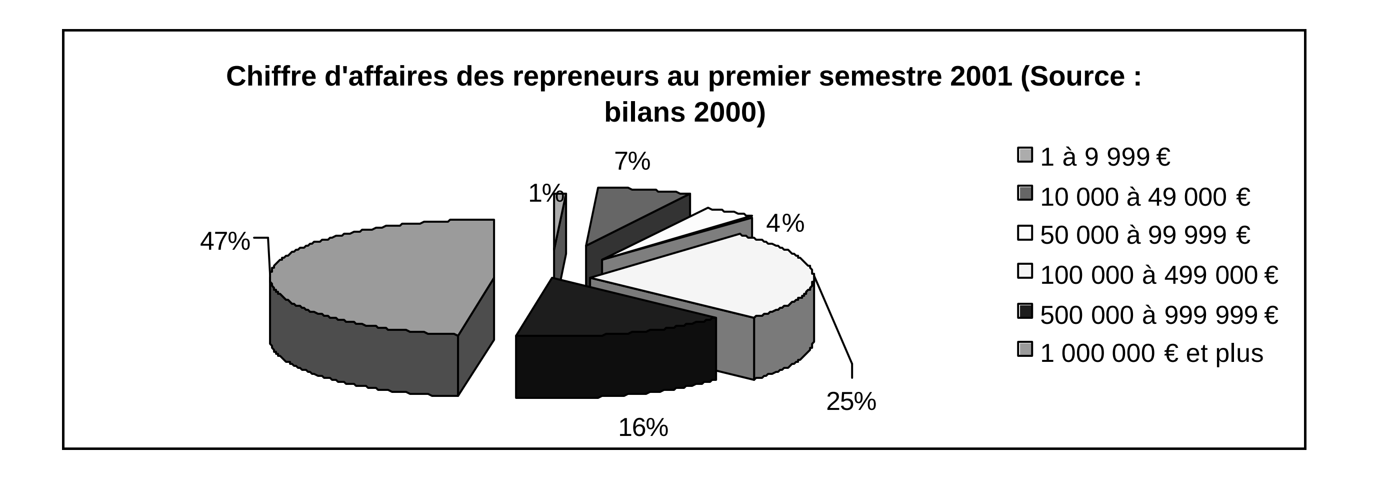
	% d'entreprises
Agriculture, chasse, sylviculture	0,00%
Pêche, aquaculture, services annexes	0,00%
Industries extractives	0,00%
Industries manufactutrière	9,24%
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	0,00%
Construction	0,77%
Commerce ; réparations automobile et d'articles domestiques	25,97%
Hôtels et restaurants	49,44%
Transport et communication	0,36%
Activités financières	0,30%
Immobilier, location et services aux entreprises	3,19%
Administration publique	0,00%
Education	0,12%
Santé et action sociale	0,04%
Servces collectifs, sociaux et personnels	6,54%
Code non attribué ou en attente d'attribution	4,04%

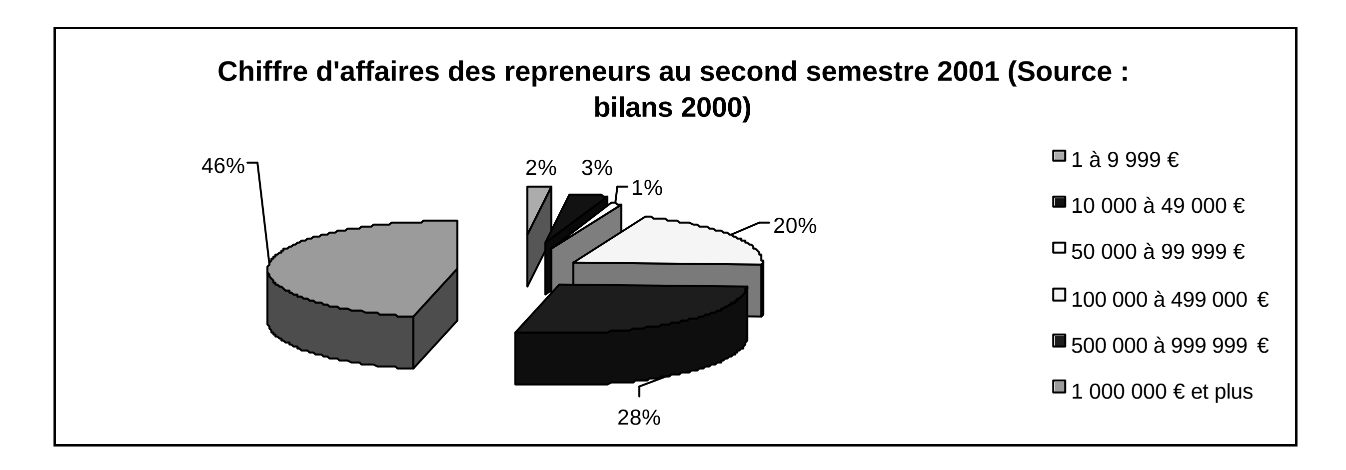
- **Les comptes annuels des repreneurs déposés au greffe pour les cinq derniers semestres**

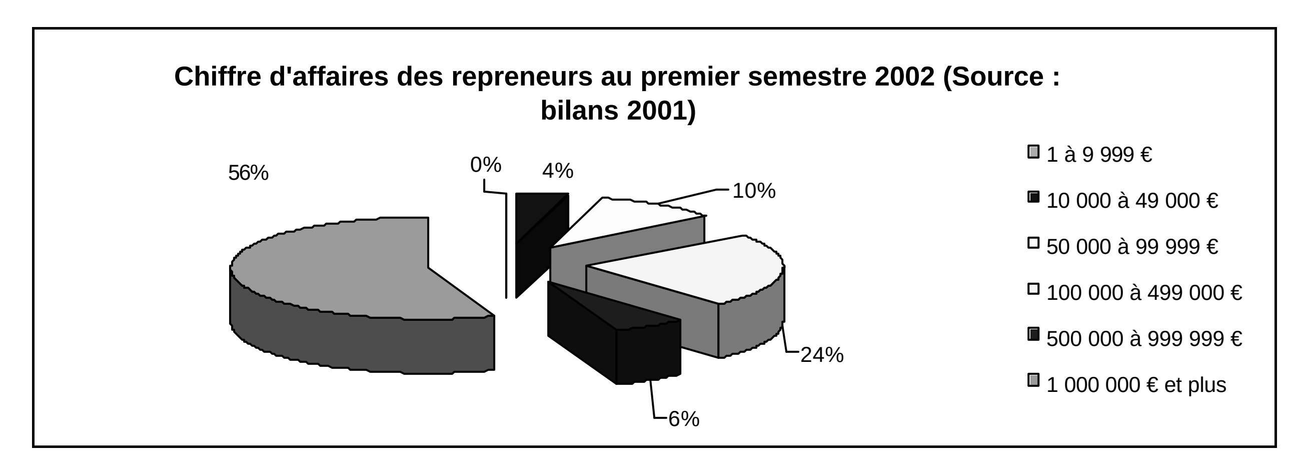
Dans l'ensemble, les entreprises des repreneurs publient des bilans assez satisfaisants. Pour les quatre premiers semestres étudiés, 65% environ des chiffres d'affaires déclarés se situe dans une fourchette supérieure à 500 000 euros. Une évolution se dessine au 1er semestre 2003 qui met en évidence une augmentation des chiffres d'affaires déclarés : 63% des repreneurs ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 1 000 000 d'euros. Pour mémoire, le dépôt des comptes annuels au greffe est une obligation fiscale qui s'applique aux sociétés à responsabilité limitée, aux sociétés anonymes, aux sociétés par actions, et à certaines sociétés en nom collectif. Les entrepreneurs individuels n'étant pas tenus de déposer leurs comptes, le greffe ne dispose pas d'information sur leur situation en terme de bilans.

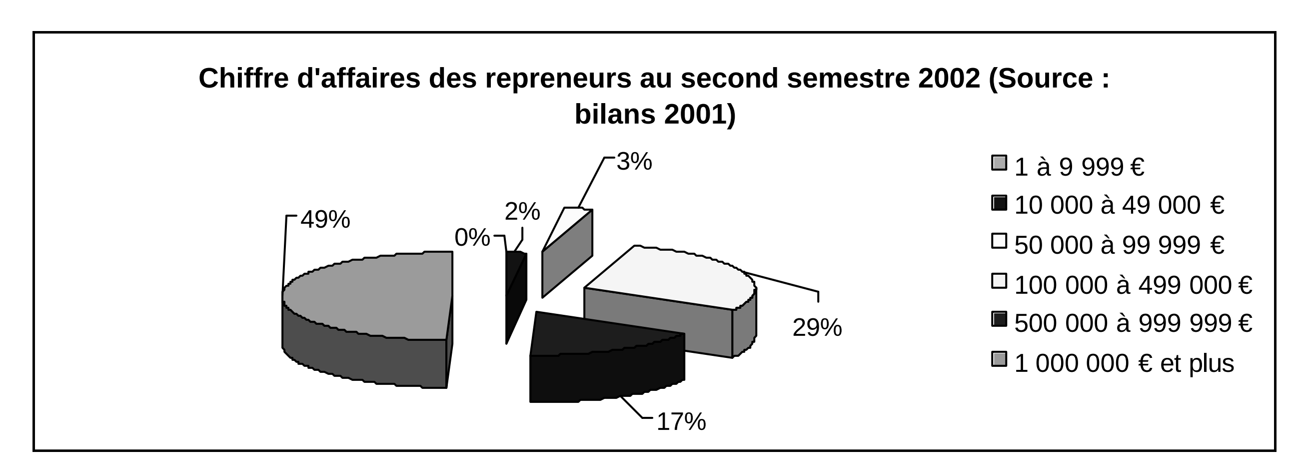
Il convient d'appréhender ces données avec prudence dans la mesure où la rentabilité de l'entreprise n'est pas étudiée ici.

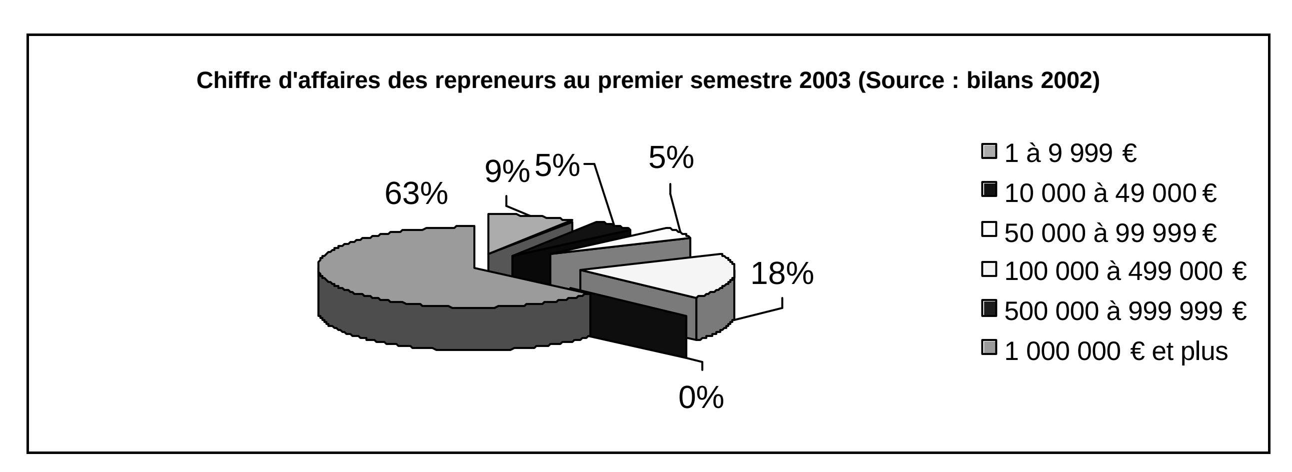
On constate une augmentation du chiffre d'affaires moyen déclaré par les repreneurs, et ce surtout au cours du semestre le plus récent.




Chiffre d'affaires des repreneurs au second semestre 2001 (Source : bilans 2000)
46%
2%
3%
1%
20%
28%
1 à 9 999 €
10 000 à 49 000 €
50 000 à 99 999 €
100 000 à 499 000 €
500 000 à 999 999 €
1 000 000 € et plus


Chiffre d'affaires des repreneurs au premier semestre 2002 (Source : bilans 2001)
56%
0%
4%
10%
24%
6%
1 à 9 999 €
10 000 à 49 000 €
50 000 à 99 999 €
100 000 à 499 000 €
500 000 à 999 999 €
1 000 000 € et plus


Chiffre d'affaires des repreneurs au second semestre 2002 (Source : bilans 2001)
3%
49%
2%
0%
29%
17%
1 à 9 999 €
10 000 à 49 000 €
50 000 à 99 999 €
100 000 à 499 000 €
500 000 à 999 999 €
1 000 000 € et plus


Chiffre d'affaires des repreneurs au premier semestre 2003 (Source : bilans 2002)
63%
9%
5%
5%
18%
0%
1 à 9 999 €
10 000 à 49 000 €
50 000 à 99 999 €
100 000 à 499 000 €
500 000 à 999 999 €
1 000 000 € et plus

4.4. Comparaison des chiffres d'affaires et des résultats obtenus pour l'exercice 2001 par les cédants et les repreneurs

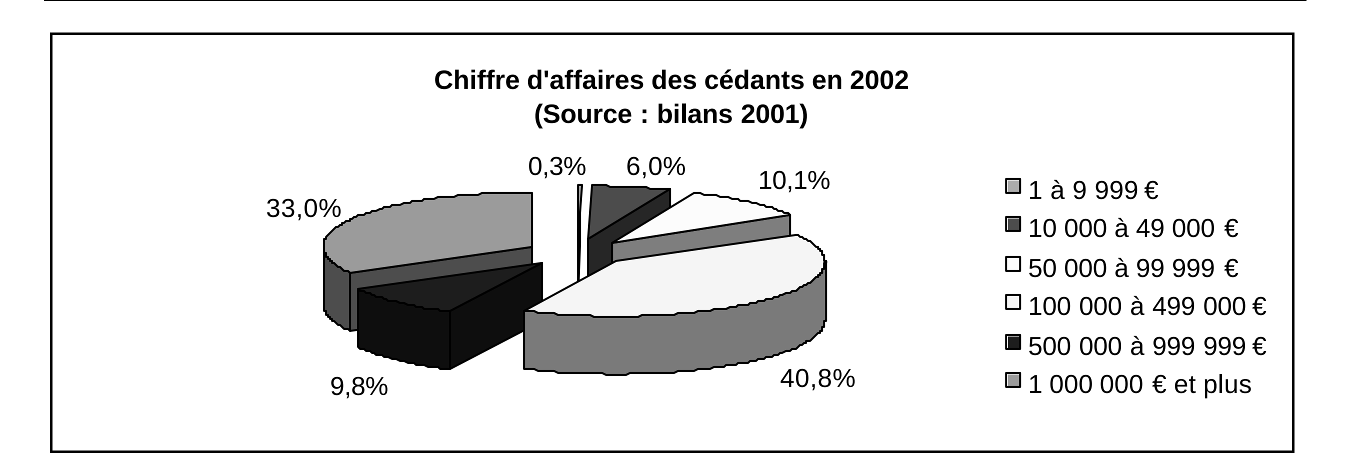
Les résultats financiers déclarés par les cédants et les repreneurs dans leurs comptes annuels pour l'exercice 2001 font ci-dessous l'objet d'une comparaison, en vue d'approfondir les données abordées dans les sections 4.2. et 4.3.

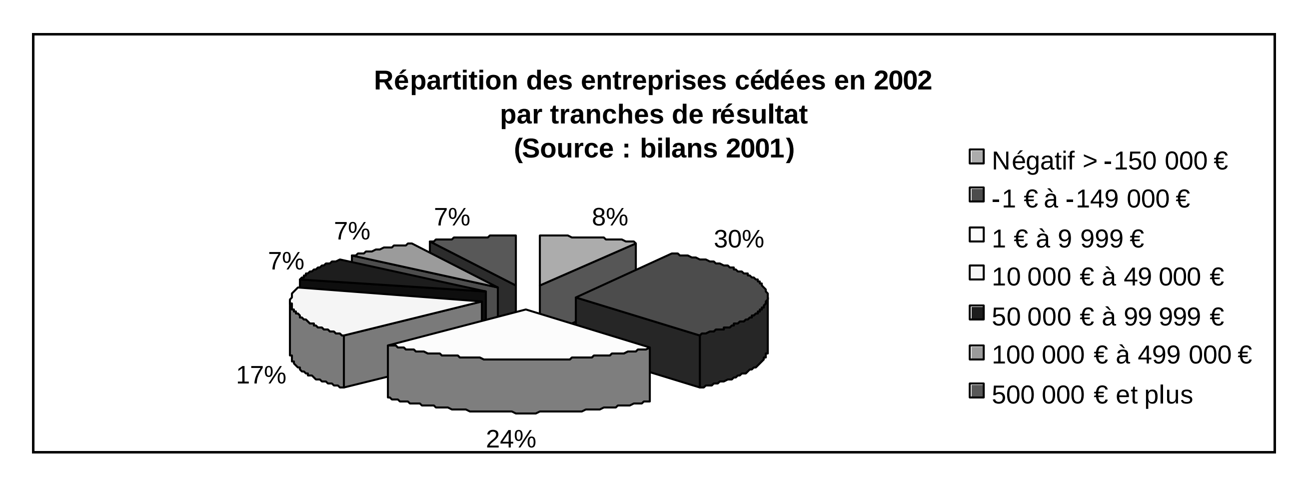
On observe premièrement que les repreneurs ont déclaré un chiffre d'affaires plus élevé que les cédants. 53% d'entre eux ont réalisé un chiffre d'affaires d'un million d'euros et plus, contre 33% des cédants. Deuxièmement, les repreneurs n'étaient plus que 26% à déclarer un chiffre d'affaires compris entre 100 000 et 499 999 euros, contre 40,8% des cédants.

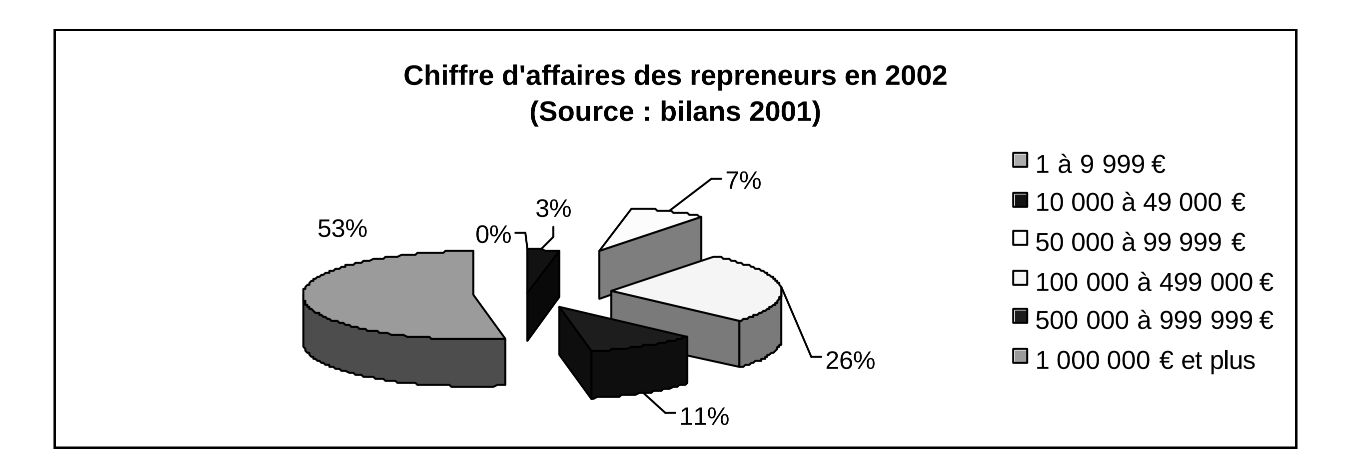
En ce qui concerne le résultat, on constate que 48% des repreneurs ont réalisé un résultat compris entre – 150 000 et 9 999 euros, contre 64% des cédants. 29% des repreneurs s'en sortent bien puisqu'ils déclarent un résultat supérieur à 100 000 euros contre 14% des cédants.

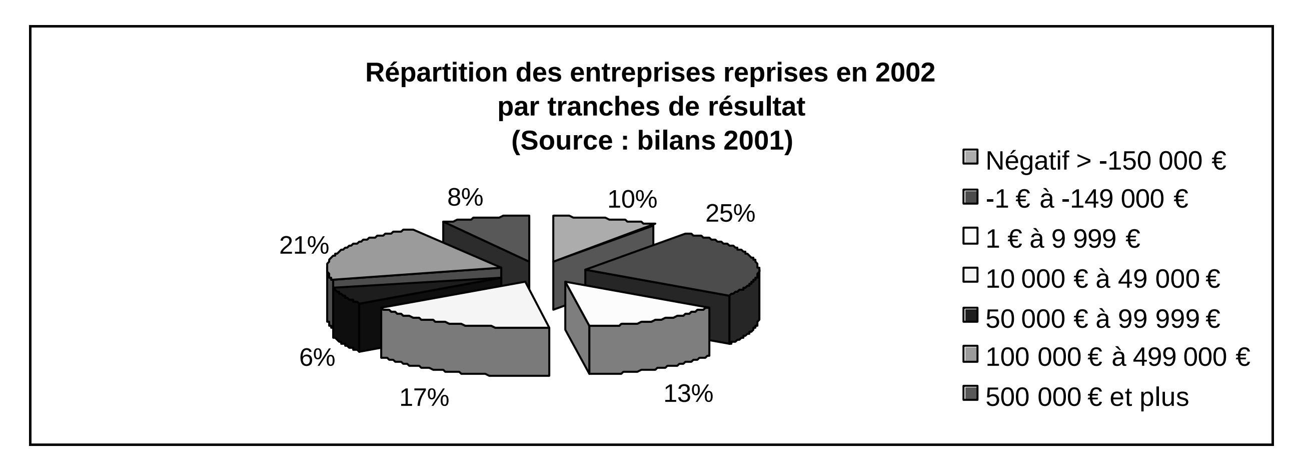
Ces résultats entrent dans une certaine logique dans la mesure où de nombreux repreneurs rachètent un ou plusieurs fonds de commerce pour développer de nouvelles branches d'activité d'une entreprise déjà existante.

Au titre de l'exercice 2001, 29% des dirigeants ont, dans une certaine mesure, réussi à améliorer les résultats des entreprises qu'ils ont reprises dès la première année d'exploitation. En revanche, les résultats publiés par 48% des repreneurs ne sont pas satisfaisants à l'issue des douze premiers mois. Force est ainsi de constater qu'une période de transition est nécessaire pour valoriser une entreprise reprise.









4.5 Les difficultés et obstacles à surmonter, appréciation de Gilles Lecointre, PDG d'Intercessio

Statisticien-économiste de formation, Gilles Lecointre mène une double activité en relation avec la transmission d'entreprise :

- Mettre en relation les acheteurs et les vendeurs au moyen de revues spécialisées (Franchise Magazine, Repreneurs, etc) et leur fournir des informations d'ordre juridique, financier et comptable.
- Jouer un rôle d'intermédiaire dans les transmissions de PME et PMI par le biais du cabinet Intercessio, qui gère un volume de 200 à 300 mandats chaque année.

Gilles Lecointre est également l'auteur d'un ouvrage intitulé «La transmission d'entreprises en pratique » qui porte exclusivement sur la transmission d'entreprises à caractère familial. Son ouvrage intègre une étude de 110 cas d'entreprises réalisant un chiffre d'affaires de 1 à 20 millions d'euros.

Gilles Lecointre nous a fait part de conseils éclairés pour faciliter la transmission d'entreprise :

4.5.1. Bien se connaître, et savoir apprécier ses limites

Lorsqu'on veut vendre ou bien reprendre une entreprise, le premier et plus redoutable des pièges c'est soi-même ; savoir bien analyser ses motivations, être déterminé et capable de franchir tous les barrages psychologiques et matériels, tel est le challenge essentiel.

- **Le défi du vendeur**

Le vendeur doit s'assurer qu'il pourra assumer complètement les conséquences de sa décision, car la cession entraîne fatalement, d'une part un changement de statut social, économique, financier,

fiscal et d'autre part, une remise en cause probable (par le repreneur) de ses propres choix d'entrepreneur. Celui qui ne se prépare pas mentalement à l'ensemble de ces chocs aura les pires difficultés à aller au bout de la démarche.

- **Le défi du repreneur**

Le repreneur quant à lui doit bien mesurer ses limites, non seulement financières, mais surtout en termes de compétences professionnelles : on ne s'improvise pas chef d'entreprise du jour au lendemain, dans n'importe quelle activité. Il faut savoir faire preuve d'humilité et de cohérence devant le choix de sa «cible » potentielle, en privilégiant tout ce qui touche à l'expérience passée accumulée, notamment en termes de métiers.

4.5.2. Aller au-delà des apparences du « dossier » et du bilan : l'étude du « fonds de commerce »

Dans une entreprise ce qu'il y a de plus intéressant pour bien en apprécier la valeur, ce n'est pas tant les comptes que ce qu'il y a « derrière ».

En effet, avant le dossier et les chiffres, il y a la réalité du fonds de commerce, au sens propre du terme.

Tant que vous n'avez pas saisi cette réalité, vous n'avez encore rien compris à l'entreprise que vous étudiez.

De façon simplifiée, il faut dans cette analyse préalable indispensable, privilégier l'examen des critères essentiels suivants :

S'il s'agit d'un commerce de proximité, les éléments importants sont : l'emplacement (zone de chalandise, position par rapport aux concurrents proches), la clientèle (nombre, fidélité, dispersion, fréquence d'achat), la qualité et l'image du produit et du service vendu.

S'il s'agit d'une entreprise industrielle ou du secteur tertiaire, on se focalisera sur : le produit fabriqué et/ou commercialisé (ses spécificités, ses avantages compétitifs, la dimension de son marché), la clientèle (nombre de comptes, fidélité, récurrence, concentration), l'organisation (existence de structure de décision autre que celle du dirigeant), le potentiel de développement.

4.5.3. Raisonner en terme de marge et non pas en terme de chiffre d'affaires

Une fois bien compris le « métier » de l'entreprise, il convient d'en apprécier la qualité financière .

Aujourd'hui, y compris pour les plus petits commerces, ce qui compte ce n'est pas le volume d'affaires mais leur rentabilité, car c'est avec la rentabilité (appréciée si possible par gammes de produits) que vous pourrez vous rémunérer, vous développer et faire fructifier ainsi votre capital.

4.5.4. Savoir négocier le juste prix

Pour toutes les affaires, il existe un prix raisonnable : nous l'avons mesuré sur plusieurs centaines de cas à l'aide du nombre d'or 26. Ce nombre signifie que la plupart des cessions à titre onéreux se réalisent autour de 6 fois la capacité d'autofinancement (grossièrement bénéfice net + amortissements), ou 2 fois la situation nette (pour les entreprises sous forme sociétale).

A partir de ce repère statistique, il faut être capable de négocier au mieux de son intérêt, mais sans se faire d'illusions : au-dessus de son prix de marché une entreprise ne se vend pas, mais en-dessous non plus. Il est donc vain d'essayer de faire une trop bonne affaire aux dépens de l'autre.

Autrement dit, il faut savoir conclure, en souplesse et au bon moment. C'est tout un art qui s'apprend.

4.5.5. Attention à l'aspect juridique

L'acte de cession d'une entreprise n'est banal ni pour le vendeur, ni pour le repreneur. De plus il engage l'avenir à long terme de l'un et de l'autre. Pour ces deux raisons il est capital que cet acte soit mis en forme par des professionnels du Droit, chaque partie ayant son propre conseil afin d'équilibrer l'écriture du document final.

Naturellement, il est impératif que figure dans ce document une garantie d'actif net.

Enfin il est vivement souhaitable que cet acte ne soit ni trop long, ni trop incompréhensible ; chaque signataire doit être capable d'en comprendre tous les termes !

4.5.6. Savoir s'imposer lors de la prise en main de l'entreprise

Dès que le repreneur entre dans les lieux il doit faire sentir (avec tact et souplesse bien entendu) qu'il est désormais « le patron », vis à vis des salariés, des fournisseurs, des clients, et aussi… vis à vis de l'ancien dirigeant. Cela veut dire, en règle générale, que la période d'accompagnement doit être relativement courte (aux environs de 6 mois), et jamais à plein temps.

En effet, très rapidement le repreneur doit se sentir autonome dans les décisions qu'il devra inévitablement prendre quotidiennement.

5. Témoignages

5.1. Paroles de repreneur : Jean-Luc Bonnet : PDG repreneur de l'imprimerie Indica

Diplômé en Sciences politiques et âgé de 45 ans, Jean-Luc Bonnet a dirigé pendant quinze ans une imprimerie dans la Seine et Marne, spécialisée dans la confection d'étiquettes destinées à l'industrie du luxe. En 2002, pour des raisons d'ordre personnel et familial, il envisage de se rapprocher de la périphérie de Paris et entame des recherches en vue de reprendre une petite entreprise industrielle. En février 2003, il reprend une SARL de 15 personnes, engagée dans le domaine de l'imprimerie, qu'il dirige seul.

5.1.1. Quelle a été l'approche mise en œuvre par le repreneur ?

M. Bonnet visite plusieurs entreprises industrielles exerçant des métiers très techniques, et se rend très vite compte que, de par sa formation, il lui est difficile d'appréhender certains processus industriels. Comment, par ailleurs, expertiser une entreprise engagée dans une activité qu'il ne connaît pas ? Il décide rapidement d'orienter ses recherches vers une entreprise exerçant dans les arts graphiques, un domaine qu'il connaît et maîtrise bien.

M. Bonnet indique « J'ai pris rendez-vous auprès de représentants de filiales régionales de banques, de sociétés financières et de sociétés de capital risque dans la perspective d'être mis en relation avec des vendeurs potentiels, et de monter un plan de financement. Ces rendez-vous ne m'ont pas donné satisfaction. Ces entités gèrent des cessions d'entreprises réalisant un chiffre d'affaires de l'ordre de 50 millions de francs au minimum, ce qui dépassait mes capacités de financement. Je disposais d'une capacité à lever des fonds grâce à la vente de ma précédente affaire, mais l'acquisition d'une entreprise très valorisée impliquait automatiquement une ouverture du capital … ce qui ne correspondait pas à mes objectifs, car je souhaitais rester dirigeant majoritaire. ».

M. Bonnet ne reçoit aucune proposition. Il se tourne vers la presse spécialisée et consulte les offres de reprise. Il noue des contacts et visite des entreprises, sans toutefois conclure de transaction. Puis, M. Bonnet se met en relation avec les réseaux départementaux de la Chambre de commerce et c'est ainsi qu'il trouve l'entreprise Indica. Sa recherche aura duré un an.

5.1.2. Quel est le profil de l'entreprise sélectionnée par le repreneur ?

Monsieur Bonnet indique «L'entreprise Indica, une PME familiale de 15 personnes implantée à Colombes, répondait en grande partie aux caractéristiques de taille, de chiffre d'affaires, d'implantation et de prix de vente (10 à 15 millions de francs) que je recherchais. Le dirigeant (qui en est le propriétaire) souhaitait se retirer pour prendre sa retraite en raison de problèmes de santé. L'entreprise est bien équipée : elle dispose d'une chaîne graphique cohérente et d'une capacité de production satisfaisante. Comme elle ne fait pas appel à la sous-traitance, elle dégage une marge brute intéressante. Sa clientèle est plutôt fidèle et n'est pas sujette aux impayés. C'est sur la base de ce constat positif que j'ai acquis cette entreprise. En revanche, ses performances étaient faibles car elle a vécu « sur ses acquis » depuis plusieurs années. Faute de mener une politique commerciale suffisamment active, elle a perdu des clients. Ce manque d'activité a eu une incidence négative sur le chiffre d'affaires qui s'est érodé. ».

5.1.3. Comment s'est déroulée la reprise ?

Les négociations avec le dirigeant aboutissent rapidement «Elles ont duré quatre mois. Nous sommes tombés assez rapidement d'accord sur le prix de vente de l'entreprise, bien que je me sois rendu compte par la suite que j'avais acheté au prix fort… En accord avec le vendeur, nous avons convenu de travailler en binôme pendant six mois ».

M. Bonnet présente un plan de reprise dans lequel il met en évidence sa capacité à redresser l'entreprise, qui s'appuie sur deux axes : apporter rapidement une nouvelle clientèle grâce à un démarchage actif et faire revenir les anciens clients.

Un mois et demi plus tard, la banque lui accorde le financement qu'il sollicite. Il bénéficie également de l'appui de la SOFARIS qui accepte de le cautionner. M. Bonnet commente «Le bilan de l'entreprise n'était pas bon. Les banques ne m'auraient pas suivi si je n'avais pas disposé d'un apport personnel… Elles ne m'auraient pas suivi non plus si j'avais voulu acquérir une société très valorisée et par conséquent beaucoup plus chère.».

5.1.4. Comment les salariés vivent-ils la reprise ?

M. Bonnet indique «Cela n'est pas toujours facile pour eux dans la mesure où l'entreprise subit des mutations … Comme elle a été gérée de façon très familiale pendant 30 ans, il est aujourd'hui nécessaire de revoir le mode de management et de réussir à fédérer le personnel autour des nouveaux objectifs de l'entreprise : l'innovation et la qualité. Je modernise également les locaux, pour les rendre plus sûrs et plus agréables ».

5.1.5. Quelques idées pour favoriser la transmission et la reprise d'entreprises en France

M. Bonnet avance «Les banques ont un rôle crucial à jouer en la matière, mais force est de constater qu'elles ne comprennent pas le métier du chef d'entreprise. Elles pourraient, par exemple, s'engager dans des prises de participation minoritaires pour soulager l'emprunt de l'acheteur, mais sont-elles prêtes à cela ? Elles devraient également favoriser l'intermédiation. Elles pourraient, par exemple, identifier les dirigeants d'entreprises de plus de 55 ans en vue de leur proposer leurs services et de les aider à valoriser le prix ». Il ajoute « Les informations concernant les reprises d'entreprises en redressement judiciaire gagneraient à être mieux diffusées. La procédure semble compliquée … Faut-il prendre un avocat ? Y-a-t-il des frais ? Combien cela coûte-t-il ? ».

En conclusion, M. Bonnet résume son expérience « Je crois qu'il faut être simple et surtout très terre à terre pour approcher une PME en vue d'une reprise. Ensuite, le repreneur doit se montrer raisonnable. L'objectif premier, c'est avant tout de valoriser l'entreprise, et non d'en tirer rapidement des revenus élevés.».

6. Synthèse, pistes de réflexion et conclusion

6.1. Synthèse de l'étude

Quelques idées principales se dégagent de cette étude. La plupart des transmissions d'entreprises se font maintenant pour des raisons d'ordre personnel, le dirigeant n'attendant pas d'avoir atteint l'âge de la retraite pour céder son entreprise. Par ailleurs, les transmissions se font de moins en moins par succession familiale, en raison probablement d'une fiscalité lourde, et de plus en plus en faveur de tiers, qui peuvent être les salariés de l'entreprise eux-mêmes.

6.1.1. Synthèse des données chiffrées relatives aux différents modes de cession passés en revue

Dans un premier temps, on constate quelques grandes tendances à travers les chiffres relatifs aux différents types de transmission d'entreprises.

Premièrement, le nombre de cessions amiables de fonds de commerce (6 729) et celui de cessions de parts sociales accompagnées par une formalité de changement de dirigeant (7 019) sont à peu près identiques sur la période allant de janvier 2001 à juin 2003, représentant pour chacun en moyenne 2,4% du stock d'entreprises en activité sur cette même période. Il est à noter cependant que les informations sur les cessions de parts sociales dont le greffe dispose concernent uniquement les SARL, les sociétés civiles, les sociétés en commandite simple et les SNC, ainsi que la loi le prévoit. Les cessions d'actions n'étant pas répertoriées dans les registres du greffe, cette donnée n'a pas pu être prise en compte dans l'étude.

Les cessions judiciaires d'entreprises ont, quant à elles, connu une augmentation progressive tout au long des cinq semestres de référence, en relation avec l'accroissement des redressements judiciaires, qui témoignent des difficultés économiques rencontrées par les entreprises. Au total, le Tribunal de commerce de Paris a arrêté 188 plans de cession depuis le 1er janvier 2001, un chiffre qui peut être mis en perspective avec le nombre de redressements judiciaires qui s'élèvent à 1 343. Les plans de cession ont par conséquent concerné une moyenne de 14% des entreprises en redressement judiciaire. Parallèlement, l'on observait une diminution de 25% des cessions amiables de fonds de commerce. Les cessions de parts sociales, quant à elles, ont augmenté progressivement de 7% entre janvier 2001 et décembre 2002 et ont brutalement chuté de 13% au cours du premier semestre 2003.

Ce constat nous permet de conclure qu'au cours de la période, le nombre de cessions judiciaires augmentait tandis que le nombre de cessions amiables chutait. Cette tendance s'explique par la conjoncture économique actuelle, qui met de nombreuses entreprises en difficulté, faisant augmenter les jugements d'ouverture de redressement judiciaire et baisser le nombre de cessions amiables, les dirigeants préférant sans doute attendre le retour d'une conjoncture plus favorable pour céder leur entreprise de manière plus avantageuse.

Les cessions amiables d'entreprises se situent néanmoins à un niveau beaucoup plus élevé que les cessions judiciaires d'entreprises, ainsi que le montre le tableau ci-dessous. Hormis les cessions d'unités de production (qui représentent une très forte minorité), les cessions d'actifs judiciaires ne peuvent pas être appréhendées ici car la liquidation entraîne la disparition de l'entreprise en tant que telle.

	2001	2002	2003 (1er sem.)
Cessions amiables d'entreprises	2 870	2 713	1 146
Cessions de parts sociales (accompagnées d'un chgt de dirigeant)	3 020	3 172	1 403
Cessions judiciaires d'entreprises (plans de cession)	60	86	42
Cessions globales d'unités de production	4	7	2
Total	**5 950**	**5 971**	**2 593**

Par ailleurs, au vu des chiffres de l'étude, la tendance actuelle serait plutôt à la création d'entreprise qu'à la reprise de structures déjà existantes.

6.1.2. Conclusions générales concernant la transmission d'entreprises à Paris

L'étude permet dans un deuxième temps de tirer des conclusions générales au sujet de la transmission d'entreprise à Paris.

Concernant les fonds de commerce, les cessions s'effectuent pour 86% par achat. La grande majorité des cessions est réussie puisqu'à ce jour, seules 10% des entreprises ayant repris un fond de commerce au cours de l'année 2001 ont disparu. Cependant, après la reprise d'un fonds de commerce, l'entreprise a généralement besoin d'une période de transition avant de retrouver une activité stable.

Les entreprises cédées sont majoritairement des SARL ou des entrepreneurs individuels immatriculés en tant que commerçants, c'est-à-dire des structures de petite taille, disposant le plus souvent d'un capital social inférieur à 8 000 euros.

Par ailleurs, la plupart des entrepreneurs qui reprennent une entreprise ou un fonds de commerce décident souvent de créer une nouvelle entité sur les bases de la structure existante, c'est-à-dire de procéder à une nouvelle immatriculation au registre du commerce.

Les pratiques des entrepreneurs qui reprennent une entreprise seront différentes selon leur objectif. En effet, certains entrepreneurs reprennent une entreprise en vue de créer leur propre emploi et de s'assurer un salaire régulier. Certains acquéreurs ont une vision beaucoup plus financière et rachètent une entreprise dans le seul but d'obtenir un retour sur investissement intéressant. Enfin, une troisième catégorie d'entrepreneurs a une vision plus stratégique, et souhaite acquérir des connaissances spécifiques qui permettront à l'entreprise de se développer à long terme, par des opérations de rachat et de fusion.

6.1.3. Détail des secteurs et quartiers les plus dynamiques

Dans un troisième temps, il est possible de détailler les secteurs et les quartiers les plus dynamiques en terme de transmission d'entreprise.

Au vu des chiffres de l'étude, la restauration est l'un des secteurs les plus concernés par les transmissions d'entreprises, que ce soit en terme de cessions de fonds de commerce ou de plans de cession. En effet, 41% des entreprises cédées au cours des cinq derniers semestres faisaient partie du secteur hôtels et restaurants, avec une large prédominance des restaurants, alors que ce secteur ne compte que pour 6% dans la vie économique parisienne. Cette forte proportion s'explique par le fait que ce type de fonds de commerce est généralement facile à valoriser.

Le secteur commerce et réparations a également une importance non négligeable dans les transmissions d'entreprises, ce qui s'explique par sa place prépondérante dans le panorama économique parisien. En effet, 21% des cessions de fonds de commerce et 24% des cessions de parts sociales concernent des entreprises du secteur commerce et réparations.

Le deuxième secteur phare de Paris est le secteur immobilier et services aux entreprises, qui compte pour 43% dans le paysage économique parisien. Si ce secteur est très peu touché par les cessions de fonds de commerce, à hauteur de 3% seulement, il est relativement plus concerné par les

cessions de parts sociales, soit 28%, mais reste en définitive assez peu concerné par les transmissions d'entreprises au vu de sa place dans le paysage économique parisien.

Les quartiers les plus dynamiques en terme de transmission d'entreprises sont le 11ème et le 15ème arrondissement, qui regroupent à eux seuls 13% des transmissions.

Par ailleurs, on constate que les transmissions d'entreprises et en particulier les plans de cession à l'occasion de redressements judiciaires reflètent les mutations économiques actuelles. La forte proportion d'entreprises du secteur industries manufacturières parmi les entreprises cédant des parts sociales ou faisant l'objet de plans de cession témoigne de cette constatation, de même que le nombre élevé d'entreprises du secteur services informatiques ayant été impactés de plans de cession en 2002.

6.1.4. Zoom sur les plus de 58 ans

La population des entrepreneurs de plus de 58 ans est à première vue une population intéressante dans le cadre du sujet, car elle constitue un vivier de futurs cédants, en effet, 19,6% des entreprises parisiennes ont à leur tête un dirigeant de plus de 58 ans.

Or, ces entrepreneurs sont à la tête d'entreprises de plus de 5 ans, déjà bien implantées dans leur marché et généralement en bonne santé. Elles ont moins de difficultés à régler les cotisations sociales et fiscales que l'ensemble des entreprises. Finalement, les chiffres du Registre du commerce montrent que les jeunes pré-retraités entrepreneurs (7%) sont plus nombreux que les jeunes entrepreneurs de moins de 30 ans (4,5%).

Les entrepreneurs de plus de 58 ans, contrairement aux idées reçues, sont donc dynamiques en terme de création et de reprise d'entreprises.

Pour preuve, 25% d'entre eux dirigent une société de moins de 5 ans. Les repreneurs de plus de 58 ans dirigent souvent des entreprises de structure plus importante, de type SA ou SAS, que l'ensemble des repreneurs. Ce dynamisme se justifie sans doute par le fait que certains salariés, encore très actifs, mais ayant atteint l'âge de la retraite et ne trouvant plus d'employeur, se lancent dans la reprise ou la création d'une entreprise, afin de valoriser leur savoir-faire et leur expérience.

6.2. Pistes de réflexion pour faciliter la transmission et la reprise d'entreprises

6.2.1. Les différents obstacles rencontrés lors d'une transmission d'entreprise

Lors d'une transmission d'entreprise, les différents acteurs, cédant ou repreneur, sont le plus souvent confrontés à trois types d'obstacles :

- Le premier obstacle est d'ordre psychologique. Un entrepreneur qui a créé sa propre entreprise et qui y a passé sa vie se décide souvent tardivement à chercher un repreneur. Le transfert de compétences s'effectue fort tard, voire pas du tout.
- Le second obstacle est dû à la complexité du processus de transmission des entreprises. Les dirigeants ont souvent besoin d'aide, de compétences spécifiques qu'ils ne détiennent pas forcément et dont ils ne savent pas par quel moyen se les procurer. C'est un besoin d'information et de transparence qui est mis en évidence ici.
- Enfin, le troisième obstacle est directement lié à la législation nationale qui exige des droits de succession et de donation élevés, et freine les changements de forme juridique.

6.2.2. Les solutions apportées à ces obstacles

On observe depuis quelques années une volonté du gouvernement de faciliter les transmissions d'entreprise en remédiant aux divers problèmes de la troisième catégorie, liés à la législation nationale. Par ailleurs, cette volonté est fortement renforcée par la Commission européenne qui, dès 1994, se penche sur cette question au travers d'une étude comparative des différentes pratiques de transmission d'entreprise en vigueur au sein de l'Union européenne. Cette étude est accompagnée de recommandations qui font elles-mêmes l'objet de deux études complémentaires, l'une en 1998 et l'autre en mai 2002. Tous ces travaux font le point sur l'état d'avancement de l'application des recommandations.

Cependant, alors que les transmissions d'entreprise se font de plus en plus souvent en faveur des tiers (86%), les lois existantes devraient favoriser la transmission familiale. Cependant, la récente loi pour l'initiative économique va permettre de mettre en œuvre une série de mesures fiscales en vue de favoriser cette dernière.

- **Mesures légales**

En terme de mesures légales, la France s'était attaquée à l'amélioration du cadre législatif de la transmission d'entreprise par la mesure relative à l'abaissement à une seule unité du nombre minimum d'associés nécessaires pour former une société anonyme. Cette simple mesure facilite les reprises en permettant aux repreneurs de garder la même forme juridique.

La toute récente loi pour l'Initiative économique, entrée en application le 6 août 2003, va permettre de faciliter la création, le développement et la transmission d'entreprise.

En effet, en cas de reprise d'une entreprise, le repreneur pourra solliciter un étalement des charges sociales de la première année sur une période maximum de 5 ans. Cette mesure lui permettra de ne pas avoir à régler de charges sociales avant le premier euro de chiffre d'affaires.

Pendant la première année d'activité, le repreneur aura également droit, sous certaines conditions, à l'exonération des cotisations dues aux régimes d'assurance maladie, maternité, veuvage, vieillesse, invalidité et décès et d'allocations familiales auxquels il est affilié dans le cadre de la reprise et de ses autres activités salariées.

La reprise d'une entreprise ouvrira droit pour le repreneur, dans certaines conditions, soit à un congé, soit à une période de travail à temps partiel. La durée de ce congé ou de cette période de travail à temps partiel sera d'au plus un an et pourra être prolongée d'un an au maximum.

- **Dispositions fiscales**

Dispositions fiscales : la France a quelque peu allégé le régime de la succession et de la donation :

- dégrèvement fiscal relevé de 50 300 euros à 76 220 euros pour les transmissions entre conjoints
- Réduction de l'imposition sur les donations en faveur de tiers extérieurs au cercle familial de 50%, si le donateur a moins de 65 ans et de 30%, si le donateur a plus de 65 ans. Cette mesure vise également à encourager des transmissions plus précoces
- en cas de réalisation d'une plus-value lors de la cession de l'entreprise, celle ci sera imposée au taux maximum de 26%, ce qui est faible au regard des taux d'imposition de plus-values en vigueur dans les autres pays européens
- concernant les droits de succession, la valeur estimée des transmissions non préparées est réduite de 50% sous certaines conditions
- dégrèvement fiscal sur les recettes d'une cession réinvesties dans une autre PME
- concernant les transmissions aux salariés, facilités concernant les timbres fiscaux et les droits d'enregistrement pour les employés repreneurs.

La loi Dutreil pour l'initiative économique : renforcement de l'allègement de la fiscalité sur la transmission des sociétés et facilitation de l'accès aux financements pour les repreneurs

- A compter du 1er janvier 2004, les plus-values réalisées lors de la cession d'une entreprise exerçant une activité commerciale, artisanale ou libérale, pourront désormais bénéficier d'une exonération totale lorsque le montant des recettes annuelles n'excède pas 250 000 euros pour les entreprises commerciales et 90 000 euros pour les autres entreprises ; par ailleurs, des seuils d'exonération partielle, sous conditions, ont été créés pour les entreprises qui ne correspondent pas aux critères mentionnés ci-dessus.

- la transmission d'entreprise pourra maintenant s'opérer sous forme de donation au bénéfice de salariés remplissant certaines conditions ; la donation sera alors exonérée de droits de mutation lorsque son objet est inférieur à 300 000 euros.

- les droits d'enregistrement dus à l'occasion de l'acquisition des parts sociales d'une société seront alignés sur ceux des entreprises individuelles ; il sera procédé à un abattement égal au rapport entre la somme de 23 000 euros et le nombre total des parts sociales de la société.

- L'utilisation des sommes versées dans un PEA (plan d'épargne en actions), et un LEE (livret d'épargne entreprise) avant le délai fixé par la législation, n'entraînera plus de remise en cause de l'exonération d'impôt, si ce retrait a pour but d'investir dans la reprise d'une entreprise

- sous réserve de satisfaire certaines conditions, une personne domiciliée fiscalement en France qui contracte un emprunt en vue de financer, lors d'une reprise, l'acquisition de titres de sociétés non cotées, pourra bénéficier d'une réduction de l'impôt sur le revenu correspondant à 25% des intérêts d'emprunts contractés ; la limite annuelle des intérêts ouvrant droit à réduction d'impôt est de 10 000 euros pour les personnes seules et 20 000 euros pour un couple.

- **Disposition financière**

Proposition de création d'un mécanisme de marché permettant la titrisation et la transformation de la dette de l'entreprise en actions ou obligations

La recherche de l'efficience économique et de la compétitivité ainsi que le respect du droit des créanciers serait susceptible de trouver au travers du mécanisme présenté, des éléments de réponse intéressant déjà un nombre important d'entreprises à céder. En effet, la cession directive réalisée dans le cadre judiciaire pourrait être utilement complétée par la création d'un mécanisme de marché au sein duquel la dette de l'entreprise, notamment celle du trésor public, pourrait faire l'objet d'une titrisation et transformée en actions ou obligations, permettant ainsi une rapide relance de l'entreprise.

Bien que peu utilisé actuellement, et au départ plus adapté au plan de continuation, ce mécanisme peut toutefois être inséré dans un plan de cession en modifiant le périmètre de reprise des actifs et d'une partie du passif de la cible.

Constatant que les créanciers dans une procédure plus traditionnelle sont souvent soumis à des réductions de montant et à des règlements, les principaux créanciers ainsi que le trésor pourraient opter pour une solution de titrisation qui aurait le mérite de :

- profiter à une entreprise qui connaît son marché, son environnement, ses intervenants, ses forces et faiblesses.
- bénéficier au travers de l'histoire de l'entreprise d'une expérience des difficultés et de la prévention du risque qu'il convient de mettre en oeuvre.
- présenter une structure bilancielle partiellement améliorée par la transformation d'une dette court terme en ressource longue incitant les différents acteurs économiques à travailler avec une structure qui bénéficie d'une expérience et non pas avec une « start u »p sans « track record ».
- régler de façon plus rapide les petits créanciers évitant ainsi la création d'un phénomène de cascade
- recréer des échanges et des flux économiques créateurs de valeurs ajoutées et également porteurs de produits pour l'Etat (TVA, TP, etc.)

- et enfin, favoriser le redressement de l'entreprise par la réduction du remboursement de la dette à court terme augmentant ainsi les chances de valorisation et de remboursement des porteurs de titres à terme.

Un réel progrès pour les créanciers et pour l'entreprise serait ainsi réalisé dès lors qu'ensemble ils pourraient accéder aux décisions de l'entreprise. Cette solution implique en revanche la nécessité de pouvoir coter les créances et il importe donc que le marché ait une réelle capacité à évaluer avec précision la valeur de ces dernières et la réorganisation de la société dans sa nouvelle configuration.

Cette simple solution pourrait ouvrir la voie vers une possible affectation des fonds disponibles aux nouveaux entrepreneurs plutôt que de saupoudrer tardivement le paiement de quelques créances. Permettant ainsi de mieux répondre aux attentes des créanciers qui retrouveraient alors un positionnement équitable et constructif, cette solution aurait pour effet de réinstaurer la confiance des acteurs en présentant une structure bilancielle permettant aux différents agents économiques de renouer des relations avec l'entreprise.

Pour pallier les limites du mécanisme proposé notamment liées à des éventuels comportements opportunistes, il semble nécessaire que le législateur en définisse clairement les conditions d'accès.

- **Initiatives de soutien**

Pour remédier aux problèmes d'ordre plus pratique ou psychologique, on observe l'apparition d'initiatives visant à collecter des informations sur les transmissions d'entreprise et à améliorer la préparation et la réalisation du processus de transmission grâce à des programmes de soutien destinés aux entrepreneurs.

Le «club des cédants et repreneurs d'affaires » regroupe, sur la base du bénévolat, d'anciens dirigeants d'entreprises au sein d'une association nationale qui vise à faciliter la transmission en nouant des contacts entre cédants, repreneurs et experts et en fournissant des informations et une assistance sur des problèmes spécifiques tels que le droit successoral, l'imposition, la préparation à la vente de la société, l'évaluation du prix, etc. Le club organise également des sessions de formation. Le site Internet www.cra.asso.fr fournit des informations à ce sujet.

Un nombre croissant de transmissions d'entreprise s'effectuant avec des tiers extérieurs au cercle familial, trouver un repreneur n'est pas toujours immédiat. Par conséquent, il est essentiel de faciliter la rencontre entre l'offre et la demande. La BNOA (bourse nationale d'opportunités artisanales) a été créée dans ce but sur une initiative publique. Cette base de données disponible sur Internet regroupe une liste de cédants et de repreneurs d'entreprises dans le but d'augmenter le nombre de contacts entre ces derniers. Le réseau met également à disposition des entrepreneurs, des conseillers qui leur fournissent une aide technique et accompagnent la phase de transition lors de la transmission. Le site Internet www.bnoa.net donne des informations à ce propos.

La Confédération nationale des SCOP (sociétés coopératives de production) a mis en place une méthodologie pour faciliter les transmissions d'entreprises à des employés regroupés en coopératives. Cette méthodologie se déroule en 5 étapes : détection des opportunités de transmission ; validation des membres participant au projet de reprise ; validation de la faisabilité du projet ; finalisation du projet ; réalisation.

La Confédération nomme également un consultant ayant pour rôle d'assurer l'intermédiation entre les cédants et les repreneurs et des coordonner l'intervention des différents spécialistes. Enfin, la Confédération aide également les repreneurs à trouver des financements sous différentes formes *et* garanties pour les établissements de crédit. Pour plus d'informations, consulter le site Internet www.resoscope.org.

Par ailleurs, afin de garantir un soutien de qualité aux entrepreneurs et aux repreneurs, une charte de qualité des réseaux de professionnels a été créée sous la responsabilité du Conseil national de la création d'entreprise. Cette entité regroupe des membres qualifiés appartenant aux secteurs public, gouvernemental, quasi-gouvernemental et privé. Les réseaux participant à cette charte s'engagent sur des services de qualité et un certain niveau de compétence de leurs conseillers.

L'achat d'une entreprise nécessite souvent un apport de fonds plus important que lors d'une création. Cet obstacle financier peut être levé en accordant des prêts à taux préférentiels ou en prenant des garanties de manière plus souple. Le programme EDEN (encouragement au développement d'entreprises nouvelles) est une initiative du gouvernement en vue d'aider à la création de nouvelles entreprises et à la transmission des sociétés à leurs salariés. EDEN permet aux entreprises de bénéficier d'exonérations de cotisations sociales, de prêts sans intérêts, voire même de subventions d'Etat dans certains cas. Pour plus d'informations, consulter le site Internet www.emploi-solidarite.gouv.fr.

La loi pour l'Initiative économique promulguée le 1er août 2003 a étendu le programme EDEN (avance remboursable) afin d'accompagner des projets plus modestes et de donner leur chance aux publics défavorisés porteurs d'un projet de reprise d'entreprise. Par ailleurs, cette loi permet aux demandeurs d'emploi et aux bénéficiaires du RMI de continuer à recevoir les aides de l'Etat s'ils reprennent une entreprise, à condition d'en exercer le contrôle.

Selon une autre disposition de la loi, l'appui aux projets pour la reprise d'une entreprise doit désormais être défini par un contrat entre le futur repreneur et la personne morale qui lui fournit l'aide, afin de garantir une continuité et une meilleure qualité de cette aide.

6.2.3. Exemples communautaires de conditions favorables à la réussite d'une transmission d'entreprise

De manière générale, plus l'entreprise est grande, plus sa transmission a des chances de réussir. En effet, pour des raisons sociales et financières, les dirigeants des grandes entreprises sont davantage soucieux de la réussite de leur succession à la tête de l'entreprise. Ils font donc appel à des conseillers compétents en matière de transmission d'entreprise.

Toutefois, de nombreux autres critères ont également leur importance dans la réussite d'une transmission. Les mesures prises par l'Etat peuvent notamment jouer un rôle favorable à la transmission. La tendance étant actuellement à l'encouragement de la transmission d'entreprises, certains Etats de l'Union ont pris des dispositions à cet égard susceptibles de constituer la base d'une réflexion pour encourager encore davantage la transmission d'entreprise en France.

- **Exemples communautaires en matière de mesures légales**

La forme juridique d'une société fait souvent obstacle à la réussite de sa transmission. Une solution possible serait de mettre en place un droit de transformation pour les entreprises, leur permettant de passer d'une forme juridique à une autre, sans dissolution ni création d'une nouvelle entité. Ce droit constituerait sans aucun doute un facteur positif pour la transmission de certaines entreprises dont le statut juridique constituait jusqu'alors un obstacle à leur transmission. La Belgique, le Danemark et les Pays Bas ont déjà introduit la possibilité de modifier sans dissolution la forme juridique d'une société dans leur législation. Ces pays devraient constituer un exemple à suivre pour les autres membres de l'Union Européenne et notamment pour la France.

- **Exemples communautaires en terme de dispositions fiscales**

La fiscalité touchant à la transmission reste un point qui requiert de nombreux efforts. De grandes avancées ont été réalisées dans les pays de l'Union. On remarquera que les pays méditerranéens ont plutôt tendance à prendre des dispositions encourageant la transmission à l'intérieur du cercle familial, tandis que les pays d'influence anglo-saxonne favorisent de manière plus générale la transmission en faveur de tiers étrangers au cercle familial.

En effet, concernant les transmissions dans le cercle familial, des mesures favorables ont été prises dans plusieurs pays, en particulier dans le sud de l'Union. En Grèce, les transmissions d'entreprise individuelle sont exonérées d'impôt en cas de départ à la retraite. En Espagne, les transmissions à l'intérieur de la famille peuvent entraîner une réduction de 95% de la valeur du montant imposable. L'Irlande a réduit son plafond de droit de succession à 20%. L'Italie, quant à elle, a complètement aboli les droits de succession et de donation.

Dans le cadre des transmissions aux tiers, la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas font figure de précurseurs, ayant mis en place des mesures facilitant ce type de transmission. Ainsi, les droits de succession sont réduits à un maximum de 3% en Belgique, et aux Pays-Bas, il est possible de transmettre une entreprise grâce à la «transmission silencieuse », à savoir sans conséquence fiscale pour l'imposition du revenu, et ce quel que soit le successeur.

En ce qui concerne la transmission d'entreprise aux salariés, la Belgique, le Danemark et les Pays-Bas s'avèrent encore être les plus avancés, avec un système pour promouvoir les stocks-options en Belgique, une déduction fiscale extraordinaire accordée sur les dépenses en intérêt liées à l'achat des actions de la société par ses salariés au Danemark et la « transmission silencieuse » en vigueur aux Pays-Bas.

D'autres mesures visant à faciliter le processus de transmission d'entreprise sont également recommandables. En particulier, la Commission européenne engage les Etats de l'Union à appliquer le principe de neutralité fiscale aux opérations telles que l'apport d'actifs, la fusion, la scission et l'échange de parts sociales, afin de faciliter la préparation de la transmission.

Enfin, en cas du décès de l'un des associés, ce qui entraîne le plus souvent la fermeture d'une société ou occasionne du moins de nombreuses difficultés dans sa transmission, il est nécessaire de prévoir le principe de continuité d'une société de personnes, et de veiller à ce que les droits de la famille ne puissent mettre en cause la continuité de l'entreprise, ce que le Danemark et l'Allemagne ont pris en compte dans leur législation.

- **Exemples communautaires d'initiatives de soutien**

Les dirigeants qui veulent transmettre leur entreprise sont le plus souvent confrontés à un manque d'informations et de compétences, et cela est d'autant plus vrai que la taille de leur entreprise est limitée. Il est donc nécessaire de mettre à la disposition des dirigeants qui le souhaitent des données annuelles concernant les transmissions d'entreprise, accompagnées d'une analyse détaillée par région avec quelques indicateurs déterminés. Il est également recommandé de leur offrir une assistance et une formation sur ce sujet. Là encore, certains pays européens ont tenu compte de ces nécessités et ont lancé des projets efficaces pour y remédier.

Par exemple, la chambre de commerce et d'industrie d'Erfurt, en Allemagne, a créé un guichet unique destiné aux entrepreneurs se trouvant dans la phase de transmission, afin de pallier le manque d'informations et de faciliter les rencontres entre cédants et repreneurs. Les cédants et les acquéreurs d'entreprises peuvent y rencontrer des avocats, des conseillers fiscaux et des représentants des banques de développement. Pour plus d'informations, consulter www.erfurt.ihk.de.

En Espagne, l'école d'organisation industrielle a mis en place un «programme supérieur de consolidation des entreprises familiales » afin de permettre aux cédants et aux repreneurs d'avoir une formation de base sur le sujet de la transmission d'entreprise. Pour plus d'informations, consulter www.eoi.es.

En Italie a été créé un kit d'auto-analyse sur la transmission d'entreprise destiné aux PME. Le kit contient une centaine de questions qui aident les entrepreneurs à prendre conscience des points forts et des points faibles de la transmission. Pour plus d'informations, consulter www.kit.brunello.net.

En Finlande, l'association des autorités locales et régionales finlandaises a lancé un système de parrainage des PME par des acteurs influents des milieux d'affaire. Ces « parrains » conseillent les PME et organisent des séminaires au sujet de la transmission d'entreprise entre autres. Pour plus d'informations, cf. www.kunnat.net

- **Tableau indiquant la mise en œuvre de la recommandation de la Commission européenne concernant la transmission des PME**

Le tableau suivant offre une vue d'ensemble de l'état d'avancement de l'application par les Etats membres des mesures préconisées par la Commission européenne lors de son étude en 1998.

La Commission européenne avait alors recommandé une vingtaine de mesures, en s'appuyant sur une analyse des pratiques en vigueur au sein des différents pays de l'Union. Nous avons d'ores et

déjà cité quelques recommandations au fil des paragraphes ci-dessus. Il convient de noter que toutes les recommandations n'ont pas la même importance pour les transmissions d'entreprise.

Lors de l'état des lieux en 2002, on constate que l'essentiel des recommandations n'est pas appliqué dans la plupart des Etats de l'Union. Cependant, cet état des lieux est plutôt encourageant car il montre que la quasi-totalité des membres de l'Union a introduit dans sa législation au moins une mesure recommandée par la Commission. Les Pays-Bas ont réalisé la meilleure avancée dans ce domaine, ayant introduit dans leur législation 13 mesures favorisant la transmission d'entreprise depuis 1998. La France quant à elle, n'a introduit dans sa législation que deux mesures recommandées par la Commission, mais la loi pour l'Initiative économique promulguée il y a peu, et qui, de ce fait, n'apparaît pas dans le tableau, contient quelques nouvelles mesures, en particulier les éléments relatifs aux allègements fiscaux et les mesures en faveur de la transmission de l'entreprise aux salariés.

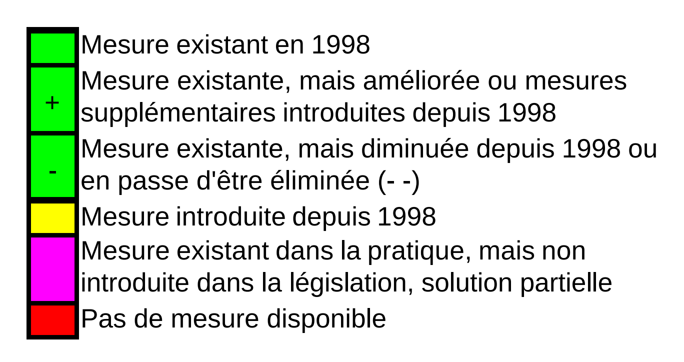
Tout l'intérêt de ce tableau réside dans le fait qu'il résume de manière très synthétique les mesures relatives à la transmission d'entreprise dans les différents pays de l'Union Européenne, et dont nous avons détaillé les plus importantes dans les paragraphes ci-dessus.

Mise en œuvre de la Commission concernant la transmission des petites et moyennes entreprises, Etat des lieux général.

MESURE	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Nombre minimal d'associés requis pour la création réduit à une unité															
Pas de conseil de surveillance requis															
Allégement des charges administratives pour l'établissement d'une PME en tant que société de capitaux															
Changement de forme juridique codifiée															
Continuité des sociétés de personnes (principe légal															
Les contrats de société de personnes reçoivent la préséance sur le testament															
L'unanimité des héritiers dans les décisions n'est pas requise															
Transfert in toto du patrimoine de la société															
Transfert autorisé entre conjoints															
Dégrèvement fiscal pour les transmissions entre époux						+									
L'évaluation de l'entreprise aux fins de l'imposition de l'héritage a lieu quelque temps après le décès															
Paiement échelonné de la taxe sur les plus-values découlant d'une transmission															-
Allégement du taux maximal des droits de succession															
Règles spéciales pour les entreprises concernant les droits de succession et de donation	+				+	+		+					+	+	+
Échelonnements sans intérêts des droits de succession et de donation															
Mesures facilitant la transmission des entreprises à un tiers			+								+				
Allégements fiscaux sur les recettes d'une transmission réinvesties dans une autre PME															
Avantage en cas de retraite anticipée			+							--					--
Mesures spécifiques facilitant la transmission aux employés															
Facilités pour les employés concernant les timbres fiscaux et les droits d'enregistrement															
Règles spécifiques pour la transmission à une entreprise ou une coopérative créée par des employés															
TOTAL (21)	11	12	14	2	10	9	8	8	5	16	5	9	8	6	12

Source : Rapport final du groupe d'experts sur la transmission des petites et moyennes entreprises, Commission Européenne, mai 2002.

Légende



6.3. La justice commerciale en ligne

Les Tribunaux de commerce et les greffes travaillent à assurer un service public de la Justice accessible et adapté à chacun ainsi qu'à faciliter l'information des entrepreneurs, des justiciables, et des professionnels du droit. Le développement des NTIC leur a permis de concevoir des sites Internet performants et accessibles 24h / 24 qui accélèrent les démarches de ces personnes auprès de leurs services.

➢ www.infogreffe.fr

Ce site , développé par le GIE infogreffe donne accès aux informations légales sur les entreprises contrôlées et diffusées par les greffes des Tribunaux de commerce. L'entrepreneur, le professionnel et le particulier peuvent y commander des documents officiels délivrés par les greffes (extraits k bis, états de privilèges et de nantissements, copies de comptes annuels, etc.), prendre connaissance d'éventuelles difficultés encourues par une entreprise, et suivre en temps réel la situation économique et financière d'une entreprise en la mettant sous surveillance.

➢ www.greffe-tc-paris.fr

Mis en ligne en juillet 2000, ce site développé par le greffe du Tribunal de commerce de Paris offre des services aux entrepreneurs, aux juges du Tribunal et aux professionnels du droit et du chiffre.

- Les entrepreneurs peuvent y préparer leurs formalités légales en ligne (immatriculer leur entreprise, modifier un dossier du registre du commerce, radier une entreprise, préparer une requête en injonction de payer) sans coût supplémentaire et par utilisation d'un certificat électronique délivré gratuitement par le greffe. En janvier 2003, le greffe a proposé un module de création d'une entreprise dématérialisée, qui n'attend plus que la publication du décret d'application de la loi sur l'Initiative économique pour être mis à disposition des entrepreneurs. Le site propose également de multiples services qui facilitent les démarches des entrepreneurs tels que la commande de documents officiels, la commande de livres de commerce paraphés en ligne, la « mise en veille » d'une entreprise, l'accès à des formulaires pour préparer des formalités auprès du greffe et de nombreuses fiches pratiques.

- Les juges du Tribunal et les professionnels du droit peuvent accéder à leurs dossiers en cours sur le site judiciaire de www.greffe-tc-paris.fr en utilisant leur certificat électronique. Ce site a été réalisé à l'initiative du Président Gilbert Costes en 2001. Il permet aux juges et aux avocats de prendre connaissance de leur agenda hebdomadaire, du calendrier des audiences, de préparer des projets de jugement ou de courrier grâce à une bibliothèque de modèles, de consulter de la jurisprudence commerciale. Pour leur part, les avocats peuvent prendre des dates d'audience en référé en ligne directement auprès du greffe.

➢ www.actifsjudiciaires.org

Véritable marché virtuel des entreprises et des actifs à céder, ce site permet de consulter les offres des administrateurs et des mandataires judiciaires en vue de faciliter l'information des repreneurs en toute transparence. Le site permet également de communiquer par mail avec les études ayant des biens à céder, de recevoir les offres par courrier électronique et d'obtenir tous les renseignements utiles sur la procédure de reprise auprès du Tribunal de commerce de Paris. www.actifsjudiciaires.org est un site développé par le greffe à l'initiative du Président Costes, et en collaboration avec les administrateurs et les mandataires judiciaires.

6.4. Conclusion générale

Pour conclure, le greffe constate que les cessions amiables et les prises de participation sous forme de cessions de parts sociales ont touché 5% du stock d'entreprises en activité entre janvier 2001 et juin 2003. De ce qu'on a pu observer de la pérennité des fonds repris à l'amiable, il a constaté que même si une majorité des entreprises reprises connaissaient un état de santé globalement satisfaisant, 34% des entreprises reprises connaissaient une période d'affaiblissement après la reprise. Pourtant, élément encourageant, 90% des entreprises ayant fait l'objet d'une cession amiable en 2001 sont toujours en vie à ce jour. Il est en conséquence souhaitable que la transmission amiable d'entreprise soit encouragée par des mesures concrètes, légales, fiscales et financières.

Pour ce qui concerne les cessions judiciaires d'entreprises, celles-ci ont tendance à s'accroître : + 43% en 2002 (par rapport à 2001) et chiffres stables au 1er semestre 2003. Les cessions d'actifs judiciaires, après avoir diminué de 19% en 2002 (en comparaison avec 2001), semblent se stabiliser au 1er semestre 2003.

Les dispositions légales et les initiatives privées ou publiques mises en application dans les autres Etats européens, qui consistent le plus souvent en des mesures de soutien financier, d'encouragement fiscal et d'accompagnement de l'entreprise, représentent des modèles dont la France pourrait s'inspirer en matière de transmission et de reprise d'entreprises.

Constatons que la loi Dutreil sur l'initiative économique a fait franchir un pas très significatif à la transmission et à la reprise d'entreprises par le biais de mesures fiscales et en matière de droit du travail qui seront mises en œuvre en 2004. Ces mesures doivent faire l'objet d'une large communication afin d'inspirer tous les potentiels candidats à la cession ou à la reprise d'entreprise. Dans une perspective de suivi, le greffe se propose d'étudier l'impact de ces mesures dans le domaine de la transmission d'entreprise dans un bilan intermédiaire prévu au 1er semestre 2004.

Dans cette perspective, la création d'un Office National de la Transmission d'Entreprise travaillant en partenariat avec les greffes des tribunaux de commerce permettrait de dynamiser les processus par la mise en œuvre d'un centre d'information et de formation sur la reprise d'entreprise.

Enfin, le greffe du Tribunal de commerce de Paris va bientôt publier les premières études réalisées par son observatoire de la cession d'entreprises, qui viendra compléter l'information indispensable aux repreneurs potentiels. Cet observatoire constituera le socle d'une transparence permettant aux candidats repreneurs de trouver une information à jour quant aux modalités de reprise mais aussi quant aux entreprises ou actifs susceptibles d'être repris.

Annexe 1

Lexique des termes juridiques

Adjudication : Procédé par lequel un bien meuble ou immeuble mis aux enchères est attribué à la personne offrant le prix le plus élevé.

Administrateur judiciaire : Dans le cadre de la procédure de redressement judiciaire, mandataire de justice désigné par décision de justice dont les missions peuvent être :

- la surveillance des opérations de gestion : il s'agit d'une mission de vigilance sur les opérations accomplies et le comportement du débiteur ;
- l'administration de l'entreprise : l'administrateur judiciaire peut assurer seul l'administration de l'entreprise totalement ou en partie.
- l'assistance : l'assistance du débiteur peut porter sur tous les actes de la gestion ou certains d'entre eux.

Ces missions peuvent être modifiées à tout moment par le Tribunal. Dans ses attributions essentielles, l'administrateur judiciaire, organe majeur de la procédure, dresse dans un rapport, le bilan économique et social de l'entreprise et propose soit un plan de redressement soit sa liquidation judiciaire.

Apport de fonds de commerce : L'apport de fonds de commerce consiste dans le transfert de la propriété ou de la jouissance des biens mobiliers corporels et incorporels qu'une personne physique ou morale affecte à l'exercice d'une activité commerciale. En contrepartie de ce transfert, l'apporteur reçoit des parts ou des actions de l'entreprise bénéficiaire.

Cessation de paiements : Etat dans lequel se trouve une personne physique ou morale qui est dans l'impossibilité de faire face au passif exigible avec son actif disponible. L'existence de cette situation est une des conditions de l'ouverture d'une procédure collective par le Tribunal (redressement judiciaire ou liquidation judiciaire). Dans les quinze jours de l'apparition de cette situation, le débiteur est tenu de demander l'ouverture de cette procédure au Tribunal.

C'est le Tribunal qui fixe la date de cessation des paiements.

La notion de cessation des paiements ne se confond pas avec celle d'insolvabilité qui correspond à une situation dans laquelle se trouve une personne qui ne dispose plus de revenus ou de biens susceptibles d'être saisis et vendus pour le remboursement total ou partiel de ses dettes.

Cession amiable : cf. la partie 2.1. « quels sont les différents modes de cession amiables de fonds de commerce »

Cession de gré à gré : Accord direct par lequel les parties s'accordent sur la transmission d'un droit réel ou personnel, à titre gratuit ou onéreux.

Cession judiciaire : cf. la partie 2.2. « quelles sont les cessions « judiciaires » de fonds de commerce ou d'éléments du fonds, dans le cadre de la loi sur les procédures collectives ? »

Code NAF : La nomenclature d'activité française (NAF) a été élaborée principalement en vue de faciliter l'organisation de l'information économique et sociale. Sa finalité est donc essentiellement statistique. Les critères d'ordre juridique ou institutionnel sont écartés en tant que tels dans la construction de cette nomenclature : des coopératives agricoles ou des mutuelles ayant une activité commerciale se retrouveront en commerce indépendamment de leur statut. De tels critères ne subsistent dans la nomenclature que s'ils expriment une particularité significative dans l'activité exercée : agences d'intérim au sens du code du travail, assurances relevant du code de la mutualité par exemple.

Cette nomenclature affecte un code numérique à 3 chiffres et une lettre à chaque type d'activité. Ces activités sont elles-mêmes regroupées par secteur, qui nous ont servi à établir nos statistiques.

Dépôt de bilan : Expression consacrée par la pratique, sans être employée par la loi. Elle correspond, en fait, à l'hypothèse où un débiteur saisit la juridiction compétente d'une demande d'ouverture de procédure de redressement ou de liquidation judiciaire à son encontre et procède dans le même temps à une déclaration de cessation des paiements .Le débiteur doit obligatoirement intenter cette procédure dans les quinze jours qui suivent sa cessation des paiements sous peine de voir prononcer à son encontre une faillite personnelle ou une interdiction de gérer une entreprise. Dans le cadre de cette demande, le débiteur doit joindre divers documents notamment comptables et financiers, ce qui peut expliquer la formule consacrée par la pratique.

Fonds de commerce : Elément du patrimoine, le fonds de commerce est l'ensemble de biens mobiliers, corporels et incorporels, qu'un commerçant, personne physique ou personne morale, affecte à l'exercice d'une activité commerciale. Au titre d'éléments corporels, il comprend notamment : le mobilier, le matériel, l'outillage, les stocks des marchandises et, au titre d'éléments incorporels : le droit au bail, l'enseigne, le nom commercial, la clientèle et l'achalandage (ces deux termes recouvrant en pratique la même réalité). Parmi les éléments qui composent le fonds de commerce, la clientèle est le plus essentiel sans lequel il ne peut y avoir de fonds de commerce.

La liste des éléments ci-dessus indiquée n'est pas limitative.

Le fonds de commerce peut être exploité directement par son propriétaire ou donné en location gérance. Il peut être cédé ou apporté en société.

Formes juridiques : consulter la rubrique « statut juridique des entreprises : par forme juridique » du « kit du créateur d'entreprise » sur notre site www.greffe-tc-paris.fr, lien direct : http://www.greffe-tc-paris.fr/pagegreffe.php?n=generalites/kit/formes_juridique.htm

Garantie d'actif net : Moyen juridique permettant à un créancier de se prémunir contre le risque d'insolvabilité de son débiteur sur l'ensemble de ses biens et droits évaluables en argent. Cette protection repose sur la différence positive entre cet ensemble de biens et droits et les dettes à payer par le débiteur.

Inscription de privilège : Formalité légale qui permet de porter à la connaissance de tous, le droit reconnu par la Loi à un créancier, en raison de la qualité de sa créance, d'être payé par préférence à d'autres créanciers sur le prix de vente d'un ou plusieurs biens appartenant au débiteur.

Licitation de fonds de commerce: Opération par laquelle un fonds de commerce dont les droits appartiennent à plusieurs personnes (cas de l'indivision) est vendu aux enchères publiques ou fait l'objet d'un partage avec pour conséquence le transfert de la propriété. L'attribution d'un fonds de commerce dans le cadre de la licitation fait l'objet d'une publication.

Liquidation judiciaire : Lorsqu'une entreprise en état de cessation des paiements ne présente aucune perspective de redressement, le Tribunal ordonne sa liquidation judiciaire. Cette procédure conduit à la disparition de l'entreprise, après réalisation des opérations par le liquidateur judiciaire qui procède à la cession des biens de l'entreprise dont le résultat sert à désintéresser les créanciers suivant un ordre de priorité défini par la loi. Comme la procédure de redressement judiciaire, la liquidation judiciaire a pour effet l'arrêt des poursuites contre l'entreprise, ainsi que l'arrêt du cours des intérêts sur les sommes qu'elle doit.

La procédure de liquidation judiciaire peut être ouverte dès la saisine du Tribunal ou après l'échec d'une tentative de redressement judiciaire.

Mandataire liquidateur : Dans la procédure de liquidation judiciaire, mandataire désigné par décision de justice pour procéder aux opérations de liquidation. Il doit vendre les biens du dirigeant, si celui-ci exploite l'entreprise en nom propre, ou ceux qui composent le patrimoine de la société, dans les autres cas. Ces ventes, dont la mise à prix, les conditions essentielles et les modalités de publicité sont fixées par le juge-commissaire, se font :

- soit aux enchères publiques, à la barre d'un tribunal de grande instance,
- soit par adjudication amiable par la Chambre des Notaires,

- soit de gré à gré. Il ne le fera, pour les immeubles, que si la consistance des biens, leur emplacement ou les offres reçues sont de nature à permettre une cession amiable dans de meilleures conditions.

Le mandataire liquidateur vérifie les créances déclarées par les créanciers de l'entreprise et, éventuellement, apprécie s'il y a lieu de demander au tribunal de prononcer une sanction à l'égard du dirigeant (faillite personnelle, interdiction de gérer, condamnation à combler tout ou partie du passif, mise en redressement judiciaire à titre personnel). Enfin, il répartit le produit des ventes entre les créanciers en respectant l'ordre de paiement défini par la loi.

Ordonnance : Appellation donnée à certaines décisions prononcées par un juge unique (Exemples : Président d'une juridiction, juge d'instruction,…). Ces décisions peuvent avoir un caractère juridictionnel, contentieux (cas d'ordonnances de référé) ou gracieux (certaines décisions sur requête).

Plan de cession : Dans le cadre de la procédure de redressement judiciaire, plan arrêté par le Tribunal à l'issue de la période d'observation. C'est une des options possibles du redressement d'une entreprise déclarée en état de cessation des paiements. La cession de l'entreprise peut être partielle avec poursuite de l'exploitation.

Prise de participation : cf. le paragraphe « la prise de participation » de la partie 2.1.

Redressement judiciaire : Procédure judiciaire ouverte par le Tribunal à l'encontre d'une entreprise physique ou morale qui est en état de cessation des paiements : impossibilité de faire face au passif exigible (paiement des fournisseurs, du Trésor Public, de la sécurité sociale...) avec son actif disponible. Le redressement judiciaire commence par une période d'observation dont la durée peut varier de quatre à vingt mois en fonction de l'importance de l'entreprise. Elle a pour objet de faciliter le redressement de l'entreprise par le maintien de son activité, la sauvegarde de l'emploi, et l'apurement du passif et, a pour effet d'arrêter les poursuites contre l'entreprise débitrice, ainsi que l'arrêt des cours des intérêts sur les sommes qu'elle doit. Elle aboutit, soit à un plan de continuation de l'entreprise avec un remboursement des dettes étalé dans le temps, soit à un plan de cession avec la vente de l'entreprise à un repreneur.

SOFARIS : fonds de garantie pour les établissements de crédit et les organismes de fonds propres apportant leur concours aux entreprises en création et aux jeunes entreprises de moins de 3 ans pour le financement des investissements matériels et immatériels et du fonds de roulement.

Ce fonds garantit à hauteur de 70 % les entreprises créées par des personnes physiques (et à 50 % pour les autres créations) :

- les apports en fonds propres d'organismes agréés par la SOFARIS (actions, obligations convertibles ou comptes courants bloqués à plus de 3 ans),
- les prêts participatifs,
- les prêts à moyen et long terme,
- les crédits-bails mobiliers et immobiliers,
- les prêts consentis directement ou indirectement aux dirigeants pour réaliser des apports en capital,
- les crédits à court terme en accompagnement d'autres financements à moyen et long terme et à hauteur maximum des fonds propres mis en œuvre,
- L'affacturage,
- Les cautions marché et export.

Lorsqu'il y a également des crédits à court terme, la demande doit être globale : "financement-création" + crédits à court terme. Les crédits à court terme garantis doivent être inférieurs aux fonds propres et inférieurs au crédit à moyen ou long terme garanti également par la SOFARIS. La garantie des crédits court terme court sur 3 ans. La commission est de 0,60 % par an sur l'encours du crédit pour un partage de risque au taux maximum.

Pour les apports en fonds propres, la commission est généralement de 0,30 % assorti d'une participation aux plus-values sur l'entreprise considérée.

Les garanties exigées sont prises par l'établissement de crédit pour son compte et celui de la SOFARIS. Les cautions personnelles sont généralement limitées, dans leur montant ou leur durée, à la moitié de la

durée ou du montant du prêt. L'inscription hypothécaire sur la résidence principale du dirigeant est généralement exclue.

Transmission universelle de patrimoine : Opération par laquelle tout le patrimoine (actif et passif) appartenant à une personne physique ou morale est transféré à une autre personne qui devient propriétaire de ce patrimoine avec les droits et obligations qui s'y attachent.

Annexe 2

Liste des codes NAF

Liste des codes NAF à la section K, secteur immobilier, locations et services aux entreprises. Ce secteur englobe les activités suivantes : promotion immobilière, location et administration de biens immobiliers, location de véhicules automobiles, location d'autres matériels de transport, location de machines et équipement, location de biens personnels et domestiques, conseil en systèmes informatiques, réalisation de logiciels, traitement de données, activités de banques de données, entretien et réparation de machines de bureau et de matériel informatique, autres activités rattachées à l'informatique, recherche-développement en sciences physiques et naturelles, ainsi qu'en sciences humaines et sociales, activités juridiques, comptables et de conseil de gestion, activités d'architecture et d'ingénierie, activités de contrôle et d'analyses techniques, publicité, enquêtes et sécurité, activités de nettoyage, services divers fournis principalement aux entreprises

Liste des codes NAF correspondant au commerce de proximité

151F	CHARCUTERIE
158A	FABRICATION INDUSTRIELLE DE PAIN & DE PATISSERIE F
158B	CUISSON DE PRODUITS DE BOULANGERIE
158C	BOULANGERIE & BOULANGERIE-PATISSERIE
158D	PATISSERIE
158K	CHOCOLATERIE, CONFISERIE
158M	FABRICATION DE PATES ALIMENTAIRES
501Z	COMMERCE DE VEHICULES AUTOMOBILES
502Z	ENTRETIEN ET REPARATION DE VEHICULES AUTO
521A	COM. DETAIL DE PDTS SURGELES
521B	COM. D'ALIMENTATION GENERALE
521C	SUPERETTES
521D	SUPERMARCHES
521J	AUTRES COMMERCES DE DETAIL EN MAGASIN NON SPECIALI
522A	COMMERCE DE DETAIL DE FRUITS ET LEGUMES
522C	COMMERCE DE DETAIL DE VIANDES ET DE PRODUITS A BAS
522E	COMMERCE DE DETAIL DE POISSONS, CRUSTACES ET MOLLU
522G	COMMERCE DE DETAIL PAIN, PATISSERIE ET CONFISERIE
522J	COMMERCE DE DETAIL DE BOISSONS
522L	COMMERCE DE DETAIL DE TABAC
522N	COMMERCE DE DETAIL DE PRODUITS LAITIERS
522P	COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRES SPECIALISES DIVERS
523C	COMMERCE DE DETAIL D'ARTICLES MEDICAUX ET ORTHOPED
523E	COMMERCE DE DETAIL PARFUMERIE ET PRODUITS DE BEAUT
524A	COMMERCE DE DETAIL DE TEXTILES
524C	COMMERCE DE DETAIL D'HABILLEMENT
524E	COMMERCE DE DETAIL DE CHAUSSURES
524F	COMMERCE DE DETAIL MAROQUINERIE ET ART. DE VOYAGE
524H	COMMERCE DE DETAIL DE MEUBLES
524J	COMMERCE DE DETAIL D'EQUIPEMENTS DU FOYER
524L	COMMERCE DE. DETAIL APPAREILS ELECTROMENAGERS ET
524N	COMMERCE DE DETAIL DE QUINCAILLERIE

524P	COMMERCE DE DETAIL DE BRICOLAGE
524R	COMMERCE DE DETAIL LIVRES, JOURNAUX ET PAPETERIE
524T	COMMERCE DE DETAIL OPTIQUE ET PHOTOGRAPHIE
524U	COMMERCE DE DETAIL REVETEMENTS DE SOLS ET MURS
524V	COMMERCE DE DETAIL HORLOGERIE ET BIJOUTERIE
524W	COMMERCE DE DETAIL ARTICLES DE SPORT ET LOISIR
524X	COMMERCE DE DETAIL DE FLEURS
524Y	COMMERCE DE DETAIL CHARBONS ET COMBUSTIBLES
524Z	COMMERCE DE DETAIL DIVERS EN MAGASIN SPECIALISE
525Z	COMMERCE DE DETAIL DE BIENS D'OCCASION EN MAGASIN
527A	REPARATION CHAUSSURES ET D'ARTICLES EN CUIR
527C	REPERATION MATERIEL ELECTRONIQUE GRAND PUBLIC
527D	REPERATION ARTICLES ELECTRIQUES A USAGE DOMESTIQUE
527F	REPARATIONS MONTRES, HORLOGES ET BIJOUX
527H	REPARATION D'ARTICLES PERSONNELS ET DOMESTIQUES NC
551A	HOTELS AVEC RESTAURANTS
551C	HOTELS DE TOURISME SANS RESTAURANT
551E	AUTRES HOTELS
552C	EXPLOITATION DE TERRAINS DE CAMPING
552E	AUTRE HEBERGEMENT TOURISTIQUE
553A	RESTAURANTS DE TYPE TRADITIONNEL
553B	RESTAURATION TYPE RAPIDE
554A	CAFES TABACS
554B	DEBITS DE BOISSONS
554C	DISCOTHEQUES
555D	TRAITEURS, ORGANISATION DE RECEPTIONS
633Z	AGENCES DE VOYAGES
743A	CONTROLE TECHNIQUE AUTOMOBILE
747Z	ACTIVITES DE NETTOYAGE
748A	STUDIOS ET AUTRES ACTIVITES PHOTOGRAPHIQUES
748B	LABORATOIRES DE DEVELOPPEMENT ET DE TIRAGE
804A	ECOLES DE CONDUITE
851J	AMBULANCES
926C	AUTRES ACTIVITES SPORTIVES
927A	JEUX DE HASARD ET D'ARGENT
927C	AUTRES ACTIVITES RECREATIVES
930A	BLANCHISSERIE,TEINTURERIE GROS
930B	BLANCHISSERIE,TEINTURERIE DE DETAIL
930D	COIFFURE
930E	SOINS DE BEAUTE
930L	AUTRES SOINS CORPORELS
930N	AUTRES SERVICES PERSONNELS

Notes

(1) Un même vendeur peut avoir cédé un ou plusieurs fonds de commerce, et un même repreneur peut avoir repris un ou plusieurs fonds

(2) Lors de l'immatriculation, l'apport est effectué à titre pur et simple dans la majorité des cas, mais il arrive que cet apport s'effectue également à titre onéreux.

(3) Au 30 juin 2003 – Source : Registre du commerce et des sociétés

(4) Un zoom sectoriel dédié à l'évolution économique du secteur de l'hôtellerie et à la restauration en 2001 et en 2002 est disponible en ligne sur le site Internet www.greffe-tc-paris.fr, rubrique actualités.

(5) Les commerçants et les sociétés commerciales (SARL, SA, SAS, etc. …), et certaines sociétés d'exercice libéral représentent 95% des formes juridiques susceptibles de céder un fonds de commerce.